منتدى سور الأزبكية

«لدى نيجل حضـور مرعب يلامس ويحوّل حياة الناس»
جـاك كانفيلـد، شـريك الكاتـب في أفضـل مبيعات سلسـلة «حسـاء الدجـاج لأجل الروح»

شيفرة التأثير

عش الحياة التي تستحقها

نيجل ريزنر

نقلته إلى العربية
هبة الله الغلاييني

العبيكان
Obeikan



شيفرة التأثير

عش الحياة التي تستحقها

نيجل ريزنر

نقلته إلى العربية

هبة الله الغلاييني



Original Title
The Impact Code
Live the life you deserve
Nigel Risner

ISBN 10: 1-84112-716-7

First published 2006 by: Capstone Publishing Limited (a Wiley Company)
The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex, PO19 8SQ, (U.K.)

ISBN 4 - 401 - 54 - 9960 - 978

الطبعة العربية الأولى 1429هـ ـ 2008م

الناشر : العبيكان للنشر

المملكة العربية السعودية - شارع العليا العام - جنوب برج المملكة - عمارة الموسى للمكاتب
هاتف: 2937581/2937574، فاكس: 2937588 ص.ب: 67622 الرياض 11517

ⓒ مكتبة العبيكان، 1429هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

ريزز: نيجل

شيفرة التأثير./ نيجل ريزنر.- الرياض 1429هـ

240ص: 14×21سم

ردمك: 4-401-54-9960-978

1 - علم النفس 2- علم نفس الاقناع 3- النجاح

أ. الغلاييني: هبة الله (مترجم) ب. العنوان

ديوي: 155.9 1429 / 367

ردمك: 4-401-54-9960-978 رقم الإيداع: 367 / 1429

امتياز التوزيع شركة مكتبة العبيكان

المملكة العربية السعودية - العليا - تقاطع طريق الملك فهد مع شارع العروبة

هاتف: 4160018 /4654424 - فاكس: 4650129 ص. ب: 62807 الرياض 11595



المحتويات

ـ شكر.	11
ـ استهلال.	13
ـ المقدمة .	15
ـ كيف تستخدم هذا الكتاب ؟	25
ـ ما الفكرة الأساسية؟	27
ـ الفصل الأول: I = في الغرفة	29
• إذا كنت في الغرفة، فابق فيها.	30
• الماضي.	37
• استفد من تجاربك السابقة.	48
• ما الدماغ ؟	49
• الرقصة التربيعية المؤثرة.	54
• الحجر الصغير له فعلٌ كبير	58
• E + R = O	59
• عُد إلى تلك الغرفة !	62

• تيمبوس فوجيت. 64

• تأثير الوقت الحقيقي. 66

• تمارين. 70

ـ الفصل الثاني: M = نموذج من الأفضل. 71

• تعلّم من الأفضل. 74

• اطلب الشكل الصحيح من المساعدة. 86

• مبادئ النمذجة الناجحة. 87

• سيطرة العقل. 89

• سيطر على نجاحك. 91

• هيئ أهدافك. 92

• لماذا ينبغي عليّ تحديد أهدافي؟ 93

• انتقِ فريقك. 95

• احصِ وتخطّى نتائجك. 98

• تمارين. 102

ـ الفصل الثالث: P = العاطفة والهدف. 103

• العاطفة والهدف. 107

• اتبع عاطفتك لا مثواك. 109

- ابحث عن الغرض من عاطفتك. 114
- أحط نفسك بأناس عاطفيين.. 122
- قل الحقيقة كاملة بصورة أسرع. 127
- من يقول إنك لا تستطيع ؟ 128
- تمارين. 129

ـ الفصل الرابع: A = العمل. 131

- العمل. 134
- هيئ نفسك للعمل. 139
- أضئ شمعةً أو اثنتين. 143
- فعل صغير، تغيير كبير. 146
- ابدأ بنفسك. 149
- لا يمكنك أن تسوق شخصاً ما إلى الموت. 150
- شواطئ بعيدة. 151
- الإحساس والإدراك. 152
- تمارين. 154

ـ الفصل الخامس: C = راحة هزلية. 155

- راحة هزلية. 158
- ستحصل على ما تسعى إليه. 166

• إنها شريعة الغاب.	169
• اعرف حيواناتك.	170
• من يسوس مَن ؟	172
• شيء ما يستحق الابتسام.	180
• قصيدة الخطر.	182
• الصديق وقت الضيق.	184
• تمرين.	185
ـ الفصل السادس: T = الثقة.	187
• الثقة .	190
• احكم بنفسك.	194
• معتقدات.	197
• اجعل نفسك موثوقاً، اجعل نفسك موضع تصديق. تستطيع فعل ذلك.	204
• ثق بنفسك.	206
• تمرين.	211
ـ الفصل السابع: ما التالي ؟	213
• ابقِ الشيفرة حيةً.	215

- طرقٌ ست للحفاظ على تأثير الشفيرة. 219
- قصيدة التأثير. 220
- كلمات إضافية حكيمة. 221
- تمارين إضافية. 225

ـ حلول لوضع النقاط على الحروف. 230

ـ قراءة إضافية. 231

ـ حول نيجل ريزنر. 233

ـ مديح لـ نيجل. 235

ـ أعمال أخرى لـ نيجل ريزنر. 239

@ @

شكر

هــدفي من هــذا الكتاب ليس فقط توجيه الشــكر إلى الناس، غير أنني أرغب أن يشاركني كل من كان له تأثير على حياتي، وكل من أسهم معي في قطف ثمار حلمي.

إلى والــديّ: من كان لهما الفضــل والتأثير الأول علــى حياتي، اللذان أعطيــاني الحمض النــووي الخاصّ بي، والدعــم العاطفــي الذي كنت بحاجــة إليه لأشــقّ طريقــي في مســاعدة الناس لتحقيــق أحلامهم، إلى والــدي الذي يجمع ما بين الصــلابة والقدرة على الاعتمــاد عليه، والذي عرفني الصــواب والخطأ في العالم، ووالدتــي المتنوعة والغريبة الأطوار، واللذان شكلا اتحاداً سحرياً.

إلى أخي الأكبر (أندريه ريزنر) الشــخص الوحيد الذي لم يكن يخاف من إخباري عندما أخرج عن جادة الصواب.

إلى (فــران): زوجتي، الشــخص الذي وقف إلى جانبي في الســنوات الخمس والعشــرين الأخيرة، والتي لم تتوقف عن محبتي بغض النظر عن كل ما أفعله.

إلى ابني (دانييل) ذلك الشاب المدهش، والذي يزداد إعجابي به يوماً بعد يوم والذي يدهشــني بتصــميمه ومتابعته، ذلك الشخص الذي لا يتبع العامة أبداً، والسعيد دائماً لكونه صادقاً مع نفسه.

إلى ابنتـي (ساشـا) الفتاة ذات الشخصـية المتميزة، والتي يتسـاوى جمالها الروحي مع الجسدي، نظرة منها يمكن أن تضيء نهاري أو تطفئه شكراً لك لأنك زوّدتيني بالإلهام في حياتي.

إلى (جاك كا نفيلد): مدربي ومعلمي الناصح وصديقي.

إلى (بريان شـيرنت): الذي أعطاني فرصـةً عندما كنت لا أعرف أن باستطاعتي التأثير في مديرِيَّ المباشرين.

إلى فريق العقل الموجه (روي، وغراهام، وروبن) الفريق الموجه الأصلي لي، أشكركم لإعدادي لأصبح أحد المتحدثين القادة في أوروبا. إلى فريقي الحالي (شاي، ستيف وستييف) شكراً لعالم من الإلهام.

إلى (جوان بلومفيلد) السيدة صاحبة الإبداعات المتعددة، والتي دعمتني في مشروعي هذا، وفاؤها والتزامها يجسدان فكرة هذا الكتاب كلها، وخاصة عندمـا لا أكون على سـجيتي، في كثير من مقابلاتنا. فهي محترفة شـديدة البراعة، والتي لم تهتز حيال تحديات كتابة هذا الكتاب معي.

إلى (ستيف) ضميري

إلى (جوان موسيلي) الذي أخرج هذا الكتاب إلى الحياة.

إلى (علي) ذلك الشخص الذي كان يعتني بي، ولم يستطع أيُّ شخص آخر في العالم أن يكرّس جهوده ليتيقّن تماماً مدى تأثيري على العالم.

استهلال

كم أنا مسرور بتزكية هذا الكتاب، إلى جميع الذين يرغبون في شيء يحرضّهم على التغيير أو التحسّن باستمرار، هنا تكمن البداية.

لقد سمعت نيجل يتحدث، وشاهدت نيجل وهو يقوم بالتأثير في أعضاء الأكاديمية عدة مرات خلال سنين، قدرته على تحوّيل الأشخاص، وجعل المنظمات كلها تتنّهد.

إن الطريقة التي يقّدم بها تأثيره لاقت استحساناً عند عشرات الآلاف من الناس، وهذا الكتاب الآن سيساعد مئات الألوف، الذين سيلتقطون القوة البسيطة والمدمّرة لخلق التأثير.

هذه الفلسفة البسيطة تخلق تغييراً إيجابياً في جميع أنحاء العالم. وكل شخص لديه القدرة على تخطي الصدق المطلوب لجعل حياتهم «تستحق البقاء» سيكون مديناً لـ نيجل إلى الأبد.

في اعتقادي، أن الحياة ـ بلا ريب ـ تستحق جهداً أكثر بقليل، وبدعم من نيجل يمكنك أن تحدث اختلافاً حقيقياً في حياتك، وليكن من الآن، من هذه الدقيقة، في هذا اليوم.

أفضل مبيعات النجاح.

(بريان شيرنت) المؤسس والمدير الإداري للأكاديمية الخاصة بالمديرين التنفيذيين

المقدمة

لقد اخترتَ هذا الكتاب. حسناً فعلت.

لكن، هل ستفعل ما كنت تفعله دائماً؟

والذي لا يعني شيئاً على الإطلاق

أو

هل ستمنح نفسك الفرصة لتحيا الحياة التي تستحقها؟

الخيار يعود إليك

وسيظل دوماً.

سواءً اشتريت هذا الكتاب بنفسك أو أُهدي إليك، فالحقيقة هي أنه بين يديك، مما يعني أنك تطلب على الأرجح، من الحياة ما هو أكثر، بعض الناس يقولون إنهم يريدون أن يكونوا سعداء، وآخرون يقولون: «أريد أن أنجز الأكثر».

كل شخص يختلف عن الآخر، أو هذا ما يبدو في الحقيقة، نحن نتطلع إلى نفس الشيء (الأكثر) نريده في مختلف النسب، والألوان، والتباين والكثافة.

والأخبار الجيدة هي الحصول على المزيد وهو شيء بسيط، أما الأخبار السيئة فستكون من أصعب الرحلات التي ستباشر بها. لقد عملت بشكل

واقعي مع الآلاف من الناس خلال سنوات، كل واحد منهم كان يكافح في حياته بطريقة أو بأخرى، والشيء المشترك الوحيد بينهم هو التكافؤ العاطفي لـ عيب الكسب غير المشروع المتأصل في حياتهم، تلك اللطخة التي لا يستطيعون محوها مهما فعلوا، ومن الممكن تماماً أن تتفوق فعلياً في كل منحىً من مناحي حياتك اليومية، غير أنه عليك أن تكافح لتجعل من أي تقدم في أي مجال تقدماً مهماً وصحيحاً.

تعلمت أنه إذا أردت أن تحصل على المزيد عليك أن تتبع طريقاً محددا واضحاً، وعليك أن تلتزم به، بعد سنوات من العمل مع الزبائن طورت طريقة بسيطة بإمكان أي شخص أن يتبعها بشكلٍ واقعي، أطلقتُ على هذه الطريقة (شيفرة التأثير). إنها حقاً واضحة المعالم، وهي على الأغلب مثيرة للضحك، غير أنها تحتاج إلى قوة إرادة حديدية، لتجعل حياتك مختلفة، وببساطة تجعلها نموذجاً يناقض الطبيعة الجوهرية لمهمته في خلق التأثير، وتحقيق ما هو أكثر، وفي النهاية تنال الحياة التي تستحقها.

حياتي لم تكن تسير دوماً كما أشتهي، في الحقيقة تنتابني في بعض الأوقات تساؤلات، عندما أكون بعيداً عن مجال راحتي، إذا ما كنت سأعود إليها، ومع تركيز عالٍ لسيرتي المهنية المبكرة، وما كان منها مدمراً (لكل نوع) والتي تجري أمامي في تتابعٍ سريع، لا أستطيع أن أصف حياتي بالمثالية، لكني أحيا حياةً عظيمةً أفتخر بها، على الرغم من كل شيء (بعُجرها وبُجرها).

كان موقفي ثابتاً حول مطلبي للحصول على الأفضل من كل تجربة والتأكيد بأنني أحيا الحياة التي أريدها، الحياة التي أستحقها، حتى ولو كان

الشـــيء الأكثر وضــوحاً هو الوقوف وجهاً لوجه مع أخطائي، الخط السفلي لا أحصل عليه صحيحاً دائماً ولا حتى أنت، والشيء المهم الذي علينا أن نتذكره هو ألا نتوقف، بل نســتمر.. تذكر مبادىء المفاتيح الســتة للنموذج، واعمل في حياتك حسب الطريقة التي تستخدمها في أيٍّ مشروع مهم.

أريد مســاعدتك في إنجاز مستوى النجاح، الذي أستمتع به ـ وهو على قدر كبير ـ وأريد أن تتعرف على السعادة الحقيقية، أريد أن تحب حياتك كما أحب حياتي.

إذن، مــا الــذي يزعجك ؟ لماذا يكون إيجاد التأثير في حياتك يســتحق الرحلة؟ مثلك، اشــتريت أجزاءً من (كتب المساعدة الذاتية) لحشدٍ غفير من الكُتَّاب، يحاول كل منهم أن يعدك بمشاريع مثالية. ولم أكن مثلك (أنا هنا أخمّن) قد قرأتها من الجلدة إلى الجلدة قبل أن أضعها على رفّي، إن عملي أن أقرأها، غير أنني ما زلت أجد في ذلك شــيئاً من الســأم، ولســتَ الوحيد الذي قد يجد صــعوبةً في التواصل مع هذه الكتب، أو أن يجد معنىً في كل هذه الخريطة، ولسوء الحظ، فإن كتب المساعدة الذاتية تكون جيدةً عندما تكون مهيّئاً لها، لا يمكن لأي شــيء ولا لأي شــخص أن يساعدك ما لم ترغب أن تساعد نفسك.

لــذا، نفترض أنك تريد المزيد من الحياة، وأنك قبلت بخلق التأثير الذي ربمــا يكــون طريقاً يقــودك إلى الأرضــ الموعــودة. والآن حــان الوقت لتفتح عقلك لطريقة جديدة في التفكير، وإذا لم تكن مهيّئاً لذلك، إذن فضــع هذا الكتــاب جانباً ثم عــد إليه بعد أن تجّرب كل الأســاليب الأخرى ولا تحصــل علــى ما تريده، هذا الكتاب ليس هو الحل الشــافي المباشــر لاختلال الحياة،

أنت الشـاـ في الوحيد لحياتك: لذا ما الذي يقف في وجه خلق التأثير أو اتخاذ خطوات إيجابية للبدء؟

حسناً، معظمنا ـ وخاصة أنت ـ الجواب هو: أنك كسول.

يمكن أن تقول: «هذا ليس جميلاً» و «هذا غير فعّال».

حسـناً، دعنا نواجه ذلك، كل ما قرأته سـابقاً أو سمعته لا يجدي نفعاً وبمعنىً آخر: لم لا تزال تتطلع ؟ بعض الجوانب من حياتك ما زالت تحتاج إلى انتباه، وإلا ما الفائدة من إسهابي في هذه المقدمة؟

علينا أن نعمل معاً، وأن نفكر، وأن نخلق تأثيراً أكبر في حياتك.

وهذا الأمر يتطلّب الكثير، وهو شـاقّ، وقد يكون في بعض الأحيان غير سارٍ، وإذا لم تكن الأمور كما تشتهي، كن حازماً وإذا كنت تتطلع إلى حالة ثابتةٍ سريعة، فلن تحظى بها؛ لذا توقف عن التمني وابدأ العمل. وقد يبدو هذا كله صعباً وشاقاً ولهذا هو كذلك.

النتيجة النهائية ستسـتحق اسـتثمار وقتك وطاقتك، إذا لم تصدقني اقرأ -إذاً- دراسـات الحالات التي ضـمّنتها كتابي، وانظر كيف اسـتطاع الأشـخاص العاديـون أن يغيروا حياتهم نحو الأفضـل (علـى الرغم مما يعانونه من محن) ومن خلال ذلك توصلوا إلى نجاحات هائلة، وكان لهم تأثيرٌ كبير على العالم المحيط بهم، وبالمناسـبة، هنـاك جائزة نقدية لكل مـن يعثر على شـخصٍ اسـتثنائي لا يعمل بجد، ويمكن مـن أجل (فنهم) أن يـذرف بعض الدموع على الطريـق، والمكان الوحيد الذي تجد فيه كلمة (النجاح) تسـبق (العمل) هو القاموس!

يمكـن أن يكون الأمر شـاقاً، ومع هـذا فإن التغيير الذي يسـهل فهمه ليس من الضـرورة أن يكون سـهل التطبيق، وأي شيء مختلفٌ وصعب، أو يواجه تحدياً سيبدو دائماً عملاً شاقاً. وإذا شعرت بأنك مثل من توقف ثم عاد إلى منطقته المألوفة، تذكر حقيقة أن أفعالك السابقة هي التي خلقت حياتك اليوم، تلك الحياة التي أنت غير راضٍ عنها.

والشيفرة الموجودة بين صفحات هذا الكتاب تنتظر الإطراء، والمكافآت سـتكون مدهشـةً أكـثر مما تتصـور. وشـيفرة التأثير سـتعلمك المثابرة والتركيز، والأكثر من ذلك الالتزام.

قال لي صديق ذات مرة: «عندما يكون كل ما يقال ينفّذ، حينها سيكون الكلام أكثر بكثير من الفعل».

أمضيت السنوات السبع الماضية أعمل مع آلاف البشر في جميع أنحاء العـالم، من أمريـكا إلى نيجيريا، ومن دبـي إلى أوكرانيـا، ومن هنغاريا إلى اسـرائيل، وعدت ثانيـةً، والانطباع الوحيد الذي استخلصـته هو أننا نملك جميعاً القضايا نفسها. تسـعون بالمئة من الأشخاص الذين قابلتهم ودربتهم يريدون أن يكونوا محبوبين، ويسـتحقون التقدير والتعرف عليهم وكان المال بالنسـبة لهم يحتل آخـر القائمة في الحقيقة، فإن أغلب الناس الذين يبحثون عن التدريب الفعلي ميسـورون، لذا تتسرب حياتهم من بين أيديهـم، وكل النـاس حول العالم هم لائمون للبطل، وهـذا لا يوقفني أبداً لأتعجّب وأتساءل هل يعرف الناس الواهمون أسباب تعاستهم.

طلبت منهم أن يصـنفوا ما يستطيعون فعله، ويساعدهم في الحصول على ما يريدون. أغلب النـاس إذاً يندفعون لكتابة حوارٍ بعشـوائية حول ما

يستطيع الآخرون أن يفعلوه ليجعلوا حياتهم جديرةً بالعيش لذا، كلما أسأل: هل تفعل ذلك من أجل الآخرين ؟ احصل على نظرةٍ تفيد لماذا ينبغي عليَّ أن أفعل ذلك !؟ قال غاندي «كن التغيير الذي تريد أن توجده».

تقول (فيرجينا ساتير) لدينا جميعاً أربعة أشياء أساسيةً نحتاجها:

«أن يُلتفت، ويُصغى إلينا، وأن نتأثر عاطفياً وأن يحترم أحدنا الآخر». كيف لنا أن نحقق ذلك؟ مجرد قراءة هذا الكتاب لا تكفي، وهذا لا يعني أننا نملك تأثيراً عميقاً عليك، الإدراك هو الخطوة الأولى لتحقيق تغييرٍ حقيقي. ومع ذلك، نعلم من البحث أننا كائنات بشرية فيها الكثير من العيوب ونتذكر فقط 25% مما نسمعه، و50% مما نشاهده ونقرؤه، (مثال على ذلك هذا الكتاب) و75% مما نفعله، غير أننا نحفظ بشكل مدهش 90% إذا قمنا بالعمل وعلّمنا الآخرين في الوقت نفسه، لذا أرجوكم لا تجعلوا هذه الأفكار سرّية، واعملوا بما يقترحه الكتاب: تعلم ذلك، وعلّم غيرك إلى أن يقول الآخرون: «ما الذي حدث لك؟» «لا تحتاج أن تكون واعظاً لي على سلوكي» أعلم أن شيفرة التأثير ترتكز على آلاف من البراهين التي تلقيتها، والأهم من ذلك، أن حياتي جيدة بشكل كبير (حتى اللقيمات القليلة تجعلني بحالةٍ أفضل) شارك من أجل خاطرك وعش الحياة التي تريدها، وتقاسمها مع الآخرين، وادعم سلوكك أكثر فأكثر مرة أخرى ساعد الآخرين، وساعد نفسك، وكما قلت فإن القراءة حول التأثير لن تخلق تغييراً، ولن تعطيك المزيد لأيّ شيء يتعلق بملاحظة خاصة، عليك أن تنفّذ الشيفرة بأسرع وقتٍ ممكن، لماذا؟ لأن هناك حقيقةً تخص علم نفس البشر مفاداها أنك إذا لم تبدأ بتنفيذ شيء ما جديدٌ خلال ثمانٍ وأربعين ساعة من بداية تعلمك له، فإنك لن تفعل ذلك على الإطلاق.

بالتأكيد لا؟ من المؤكد أننا سنمضي عطلة نهاية الأسبوع في الانغماس في الشهوات خلال الأيام الماضية القليلة، ونحن مرتاحون، هل هذه هي وظيفة الحياة؟ لا، حان الوقت لتغيير حياتك، إنه الوقت الملائم لفعل ذلك الآن، وإلا ستعاني من نتائج قانون تناقص التأثير. إذا كنت لا تصدقني، عد بتفكيرك إلى المناهج والتدريبات التي أنهيتها في الماضي. لا شك أنك كتبت المئات من الملاحظات، وقررّت ـ من خلال تصنيفها خلال يوم من التدريب الطويل ـ بأن تجعل كل دقيقةٍ ذات أهمية، عليك فقط أن ترمي ملفً ملاحظاتك في درج مكتبك عندما تعود إليه، ولا تتطلع إليها بعد الآن أبداً. هذا ـ يا صديقي ـ ما يسمى بـ تطّور الرف، وما يأتي بعد ذلك هنا هو جرعةٌ جيدة قديمة من التطّور الذاتي.

قبل أن نبدأ البرنامج علينا أن نتذكر أن ما ستقرأه هو حقيقتي أنا وليس الحقيقة، وكلما أعجبتك فكرة، نفذّها فوراً، ولكن تفحصّها.. هل تبدو صحيحةً؟ إذا لم يكن ذلك ـ (وهناك فرصة ضئيلة فقط في عدم إعجابك بشيء ما) فدعها تذهب ـ كما يقول جو كولوي دوماً ـ قبل أن تلقِ فكرة ما إلى الجحيم لعلك ترغب أولاً أن تضع بعين الاعتبار لماذا تضايقك، وتذكر أنت الآن فيما أنت عليه بناءً على قراراتك وأفعالك الماضية. هل تتخلص من الخطة لأنها أقلقت راحتك، أو لأنك لا توافق عليها حقيقةً؟ إذا كنت مذعوراً من عدم الراحة إذاً هناك شيء واحد يمكن أن أقوله لك: تجاوز ذلك!

اعلم بأن لديك خيارات على الطريق، وهذا يجعل حياتك تمشي أو تخفق بشدة، يقول (آنيشتين): «مستوى التفكير الذي أوصلك إلى هنا من

غير الضروري أن يوصلك إلى المكان الجديد الذي تريده» صديقي آنيشتين شاب ذكي، وهذا يعني باختصار أنه يتوجّب عليك أن تفعل شيئاً مختلفاً من أجل أن تحصل على النتيجة التي تتوق إليها.

وخلال سيرتك سترى المقتبسات التي أحبها. اطبعها، وضعها بمكان حيث تستطيع رؤيتها فيه، وتعلّم منها أيضاً، لاحظت أبحاث السلوك البشري أنه في حال قرأنا/ أو أصغينا إلى شيء ما أكثر من خمس مرات، فالأمر بعيد الاحتمال بأن يصبح عادةً، نعم من الممكن أن تقرأ هذا الكتاب أكثر من مرة. دون اعتذارات.

إن ظاهرة تأثير الذاكرة الكلي يمكن أن نراها في كل مكان، ولهذا السبب يتذكر أطفالك كل كلمة مفردة من أغاني «البوب» المفضلة لديهم إذا كنت أنتَ أو أنا ، نصغي لمرةٍ واحدة ونأمل أن نتذكر الكلمات، يجب أن تؤمن بحقيقة أننا كائنات كسولة بشكل متأصل، تغلّب على إلحاح أن تكون كسولاً، والتزم بالبرنامج، لديّ الكثير من الإستراتيجيات من أجل أن تتذكر دروساً جيدة أو تتعلم بعض التجارب. يمكنك أن تطور ما يخصك منها غير أن بعض الخدع التي أفادتني أكثر من غيرها هو وضع ملاحظات في الكتب، مستخدماً قلماً ذا خطٍ مُتَلأْلِئ من أجل أن أعلّم الرسائل الأساسية ومن أجل قراءة كل شيء يرّن في أذني عدة مرات (حصلت على كتب قرأتها آلاف المرات) بدلاً من أن تعير كتبك المفضلة لغيرك اشترِ لأصدقائك نسخهم، وخلف الكتاب، نصحت بعدة كتب عظيمة. عليك أن تقرأها، جاعلاً التعلم مهمتك الرئيسة، اجعل مهمتك التغيير الإيجابي.

أنا وأغلب الأشخاص نفترض أنك بشراء هذا الكتاب لست واحداً منهم ــ يقولون إنهم يريدون حياةً أفضل، غير أنهم لم يستعدوا للقيام

بما هو ضروري لأداء عملهم، لاحظ أنني لم أقل عملاً شاقاً، والاختبارات نفسها ليست شاقةً، غير أن التغيير يمكن أن يكون غير مريح للغاية في بعض الأحيان، ويجعلك تشعر بأنه صعب، يقول (ايد نورمان)، السيناتور الوحيد الذي فاز في الانتخابات مرتين متتاليتين في تاريخ الولايات المتحدة الأميركية «الرابحون هم أولئك الأشخاص الذين يفعلون مباشرة الأعمال التي يجدها الخاسرون غير مريحة» كل التغيرات، في بادىء الأمر تجعلك تشعر بعدم الارتياح، تقبّل ذلك، لِتَخْطُو خطوات نحو النجاح، عملي هو أن أعلمك كيف تصبح مرتاحاً أثناء التغيير، في الوضع الراهن، وحتى في خطوة العودة الشاذة إلى الأسوأ.

هل تتذكر قيادتك للسيارة أول مرة؟ وهل تتذكر خروجك لأول موعد مع أول حب لك؟ وماذا بشأن المرة الأولى التي قدت فيها دراجةً ناريّة من غير أجهزة التوازن؟ في بادئ الأمر قد تتعثر، وقد تكون أخرق تماماً، ومن المحتمل أن تتلوّى بها جميعاً، هل يمكن أن تتخيل طفلاً مرعوباً ينتهج النهج نفسه في المشي كما يفعل البالغون للمحافظة على حياتهم؟ إذا توقف الطفل عن المشي من أول سقوط له على الأرض، أو قرّر «أن ينسى موضوع المشي، لأنه سيتأذى منه» فإننا جميعاً سنظل في القاع، بمنأىً وبمعزل عن حقيقة تمزق ثيابك، وأن فواتير التنظيف ستكلفك الكثير، كيف ستصبح حال الحياة إذا توقفنا عن المشي! ننمو فيها لنكون كسالى، ونبدأ كأبطال.

إحداث تغيير في حياتك يعني بشكلٍ أساس إحداث تأثير في حياة الآخرين، بعض الناس مرهقون جداً لدرجة أنهم يعتقدون أنه ليس باستطاعتهم أن يحدثوا أقل تأثير، غير صحيح على الإطلاق.

وكمـا قـال (دام أنيتـا رودك) في إحدى المرات: «إذا كنـت تعتقد أنك صـغير جداً لدرجة أنك لا تسـتطيع أن تقوم بأدنى تأثير، فحاول أن تذهب إلى السرير مع بعوضة موجودة في الغرفة».

لذا، هل أنت مسـتعد لأن تبدأ أم ترغب أن تسـتمر بالشـكوى من عدم منح الحياة لك ما تسـتحقه؟ هذا يعود إليك تماماً، إذا أردت المزيد، تقبل مسؤولية حياتك الخاصة وسلوكك، توقف عن النحيب، وابدأ العمل.

أتحداك بأن تحصـل على المزيد من التأثير في حياتك، وآمل أن تحب نفسك بشكل كاف لتقوم بالأفضل لك، لا تساوم أبداً على سعادتك، الحياة قصيرة جداً، ودعني أساعدك لأجعلها أجمل.

«لست متأخراً أبداً لتكون الشخص الذي ترغب أن تكونه»

جورج إليوت

ومن كل قلبي أتمنى لك النجاح

نيجل ريزنر

كيف نستخدم هذا الكتاب

هــل أنت في عجلــة من أمرك ؟ هل تجلس في طائــرة أو قطار أو تنتظر عــودة أطفالك من المدرســة ؟ يبدو أنك عديم الصــبر حيال لغز شــيفرة التأثــير، لذا، دعني أســاعدك، لقد صــممت هذا الكتاب مــن أجل قراءة ســريعة يتبعها الكثير من الاعتبار الحذر والبحث عن الروح، إذا أردت أن تحصــل على شعور ســريع بشــيفرة التأثير، عليك أن ترى أن كل قسم قد وضع بالطريقة نفسها:

- الفكرة الأساسية.
- ملخص لهذا العنصر من الشيفرة.
- تفاصيل حول كيفية تنفيذ الشيفرة.
- تمرين يساعدك في تنفيذ الشيفرة.

كل صــفحة تالية فيها شــواهد مرفقة بها من غير الضــروري أن تكون مرتبطةً بالقسم، غير أنك عندما تقرأ الكتاب مرةً أخرى ستبدأ في العثور على شواهد تعني شــيئاً ما بالنسبة إليك، ضعها في رأسك، والأكثر أهميةً أن تكون في قلبك.

ما الفكرة الأساسية؟

قلت إن الشـيفرة بسيطة ولم أكن أمزح، كل حرف من كلمة تأثير تمثّل شـيئاً ما مهماً، رسالة قوية لكنها بسـيطة، لقد سلطت الضوء على الفكرة الأساسـية في كل قسـم، ثم أتبعتها بملخص حول كيفية عمل هذا العنصر في الشـيفرة، وما يمكن أن ينجزه، ويمكن القول: عليك أن تقرأ التفاصيل من أجل تفعيل الشيفرة، غير أنني مؤمن إيماناً قاطعاً أنه لا وقت أكثر دقة من الآن، لا يمكنك أن تعرف تفاصيل البدء بالتفكير حول المبادئ مباشرةً، سـتكون مندهشـاً تجاه ما يطرأ على عقلك بعد القراءة الأولى وكلما كنت مخلصاً مع نفسك (وهذا ليس سهلاً كما يبدو) عليك بعدها أن تبدأ بفتح عقلك وقلبك بطريقة جديدةٍ للتفكير والعمل.

اقـرأ هذا الكتـاب مرتين على الأقل، قراءتك الأولى قد تكون مشوشـة برغبتـك في إثبات نظرة جديدة خاطئة، كل الداخلية سـتفعل ما بوسـعها لتبقينـا مرتبطين بما يجعلنـا مرتاحين، كل ما أود قوله هـو أن ردة فعلك الأوليـة يمكن أن تسـتند إلى تفكيرك إذا كنت أقول كلامـاً فارغاً غير أن ذلك في الحقيقة يستند على خوفك الداخلي من التغيير.

إذا قرأتـه مرتين وحاز على إعجابك، احتفظ به، لا تعطه لصـديقك. اشـتر لـه نسـخةً (يمكن أن تكـون قد أديـت لي خدمة فعلاً لقـاء ذلك!) واسـتخدم نسـختك كمرجع لـك، يمكن أن تحصـل على أشـياء خاطئة، ويمكن أن تنسـى فحواه، وسيحصـل ذلك. خذ قلم التأشـير وابدأ بوضـع

خطوط حول ما تريد أن تتذكره من هذا الكتاب، اكتبها فوق إذا استطعت ذلك، اشترِ دفتر ملاحظات جميل، أو صحيفةً من أجل تنظيم تقدمك، قُصّ المواد التي أعجبتك، واشبكها بدبوس، وضعها في الصحيفة، اكتب في الأسفل كل شيء يجعلك تشعر بالفخر، أو ضع ملاحظةً عندما تفعل شيئاً لم تتوقع إنجازه، سّجل ملاحظات، وارسم خربشات. وباختصار، ابدأ بتوثيق تغيرك، وعندما تشعر بالإحباط، فليس هناك أسرع من (صحيفة النجاح) لترفع معنوياتك.

رسخ نفسك.

@ @

الفصل الأول

شيفرة التأثير

I = في الغرفة

إذا كنت في الغرفة
فابقَ بها

في الغرفة ـ ملخص

«الماضي هو مكان للمراجعة، وليس مكاناً للإقامة» ـ ويلي جولي

المكان الوحيد الذي تستطيع أن تكون فيه هو هنا، اصنع الأفضل منه ولا تُضع فرصة الاستفادة منه قدر الإمكان.

ركّز من أجل أن تخلق المستقبل، عليك أن تسامح الماضي.

اثنِ على نجاحك، وتعرف على مصادر قوتك

تصّور نجاحك، وتخيّل شعورك تجاهه، تذكّر تجاربك الإيجابية.

إنه حلم النهار.

إذا كنت في الغرفة، ابقَ فيها.

اعرف بماذا تفكّر الآن.

«إنه أسخف شيء سمعته في حياتي، إذا كنت حاضراً في الغرفة، فأنا هناك.... أيها المعتوه!»

أنت تفكر بهذه الطريقة، أليس كذلك؟ هل هذا سيجعلك تفكر بعد كل شيء، هل هذا سيجعلك تفكر أنه يمكنك أن تكون بأي مكان غير الذي تقف فيه الآن؟. إذا كان الأمر -فقط- بهذه البساطة.

- لا تتأسف أبداً. اتبع قلبك.

ـ هيلا ري ريتشارد نر

في كل مجالات حياتك، إذا لم تكن في الغرفة فأنت إذاً خارج اللعبة، مسألة وقت، لكن لا أعني هذا جسدياً، إنما أعني فكرياً، حسناً، في المكان الذي يُفترض أنك فيه، وباختصار، يجب أن تكون -تماماً- حيث تحتاج أن تكون ـ تحتاج أن تركّز على هذه الدقيقة أو الفرصة لتجعلها قصّة وتدع لأجلها أيّ شيءٍ آخر.

قد تقول: «هذا سهل، إذا كان كل ما أحتاجه لمزيد من الحياة هو التركيز أثناء المقابلات، وبعدها ستصبح المسألة مثل قطعة الكاتو!»

حظاً سعيداً بهذا. لا شيء يمشي مستقيماً كما يبدو، يوجد هنا لغز صغير، ماذا ترى عندما تنظر إلى هذه الجمل الآتية؟..

لا فرصة في أيِّ مكان

حسناً؟ علامَ حصلت؟

الفرصة غير موجودةٍ في أيِّ مكان؟

الفرصة هي ثلج هنا؟

الفرصة هي الآن هنا؟

إذا كنت محظوظاً، وقرأتها كما ينبغي أن تُقرأ، فأنت ترى أن (الفرصة موجودة الآن هنا) لكن إذا كنت كمعظم الناس، يمكن أن تقرأها:

(الفرصة غير موجودة في أي مكان)، «ما وجهة نظري»؟ بسيط، حقاً!.. وفقاً لمسألة موضوع هذا الكتاب، إذا توقفت وقرأته بإمعانٍ يمكنك أن تقوم بالاختصار المناسب، إذا قمت بذلك، حسناً فعلت.

ولكن ـ ونحن في الغالب لا نكون موجودين حيث يجب أن نكون ـ عندنا تقييم الأشياء، لذا فإننا غالباً ما نقرأه بنظرة سلبية لماذا نفعل ذلك؟ لماذا لا نركّز على اللحظة ونستفيد من كل فرصة؟ لأننا بشر، هذا هو السبب.

نحن جميعاً إما قاطنون واعون للماضي، أو قلقون كثيراً بما يخص المستقبل، وما يمكن للتأثير أن يحدثه. إنه لشيء يقلق الذهن حقاً، ومن الأعباء التي تثقل كاهلنا، وليس هناك ما يقف عثرةً في طريق نجاحك سوى حمولتك الشخصية.

هل حادثت نفسك يوماً؟ من المحتمل أنك فعلت ذلك. وأظن أن جميعنا فعل ذلك إلى حدٍ ما، غير أن كل واحد منا لديه حوار داخلي دائم يراوده بين مدة وأخرى، ويسيطر أخلاقياً على كل ما نفعله، وتصبح تجاربنا الماضية تدريجياً صوتاً في رؤوسنا، وما لم ندرب أنفسنا على سماع صوت مختلف، سيعمل الوسواس الذي في داخلنا ويؤثر على سلوكنا بطريقة لا تساعدنا -بالضرورة- على التقدم نحو الأمام، نتخذُ خيارات ترتكز على التجارب التي اكتسبناها، والتي تؤثر بشكل جدي على طريقة تصورنا للعالم، هذا طبيعي فالتجربة تشكّل السلوك ونحمد الله على النضج ولكن هناك بالفعل ثلاثة أصواتٍ تتصارع داخل رأسك: الصوت الناقد، والصوت المدرّب، والصوت اللاعب، وهدفك أن تصبح لاعباً ناجحاً، ومن أجل ذلك عليك أن تتعلم كيف تصغي جيداً مرةً أخرى.

وكأيٍّ معلق رياضي، فإن معلقك الداخلي يستطيع أن ينتقد فقط ما حدث، إنه مؤرخ، المعلقون يمضون باللعبة نحو الأمام. ذلك الصوت هو

• هناك دائماً لحظة في الحياة يُفتح فيها الباب ويدخل منه المستقبل.

ـ غراهام غرين.

صـوت ماضيك.. «لا تفعل ذلك، قد تفشل وقد يسخر منك أي شخص» «لا تتحـدث إليـه، فأنت لا تعرفه، ماذا سـيحدث إذا كان لا يحبك؟ غير مهم حجم الربح والخسـارة التي تحصـل عليها، كُلنا أطفـال كبارٌ في الداخل، نخاف من الرفض، والفشل، والألم.

المعلـق الداخلي يتلاعـب بهذا الخوف، ويجعلنا نتراجـع ويطردنا خارج الغرفـة، حتى إلى أبعد من ذلك تماماً وسـط (منطقة راحتنا) ومن ناحية أخرى، هناك المدرب. وكل مدرب يأخذ تجربة ماضيك ويبرمجها ضمن لعبةٍ مخططة، إسـتراتيجية بعيدة عن الخوف، لمواجهة احتمال الفشل، بطريقة تجعلـك تحقق أحلامـك وأهدافك. سـيأخذك المـدرب إلى خـارج منطقة راحتك، غير أنه سيسـلّحك بنصيحة قيمة، سيقدم لك بالدعم والإرشاد أو سـيقول المدرّب لك: «توجه نحو هذا الشيء، لقد فعلت ذلك سابقاً ولم يجدِ نفعـاً، ولكنك تلقيتَ درسـاً منه. ولن تتعرض للسـخرية مـن أي أحد أو كما يمكـن أن يقول «اذهب وتحدّث معه، أنـت لا تعرفه، ومن المحتمل أنه يعرف أحـداً هنا، وطالما أنك لا تعرفـه على الإطلاق، فمن الممكن أن يحمل المفتاح لفرصة جديدةٍ مشرقةٍ، وسوف يحبك. فأنت شخص لطيف».

هـل ترى إلى أين سأوصـلك؟ عندما تكون في وضـع ما، هل تكون هناك فعلاً (كلاعب) أو أنك سـتنكمش خلف الماضـي أو أنك بصـراحة في حالة خوف من المستقبل؟ علينا أن نتعلم لنتجاهل السلبية التي يزودنا بها المعلق ونبـدأ بتطوير المدرب داخلنا، فالمعلق يأتي من الماضـي، ولديه دروسٌ مهمة يُرجع إليها، غير أنه لا يساعدك في التقدم قدماً، المدرب يضعك في (المكان الصحيح) أما المعلق فيدعك عند الباب لكن بعيداً عن طريق الضلال.

لعبة الحياة عديمة الشفقة باختيارها الجماعي، لقد اختارتك لتلعب دورك في الحياة، وليس لديها أي مجال للنكوص إذا كان الاستمرار مريراً. تأمل جيداً أين تهدر أغلب أوقاتك، ماضيك، حاضرك أو مستقبلك؟ وكل لاعب جيد يحتاج إلى مدرب للاستمرار قدماً في اللعبة، غير أنه يعلم أن الفوز يعني الاستمرار في اللعبة، لذا، فكّر كيف يمكن أن تكون أكثر تأثيراً كلاعب يصغي إلى مدربه.

هذه النقطة تجلّت بوضوح بشكل مؤلم في نهائيات مباراة الكأس الأوربية المخجلة في عام 1999 بين (بيرن ميونيخ) و(مانشستر يونايتد) فبعد تسع وثمانين دقيقة من اللعبة التي مدتها تسعون دقيقة، أحرز بيرن ميونيخ هدفاً مُتقدماً، وبنظرة إلى وجوههم، وإلى اللاعبين الذين على المنصة فإنهم كانوا يستعدون للاحتفال وينتظرون الصافرة النهائية، أحد مفاتيح القوة لدى فريق (مانشستر يونايتد) أنه لا يستسلم أبداً وهو يلعب حتى يسمع الصافرة النهائية، وحتى في آخر أربعين ثانية من اللعب بذل اللاعبون أقصى جهدهم، وقبل ثوانٍ معدودة من انتهاء المباراة وصولاً إلى الوقت الحاسم، تعادل فريق (مانشستر يونايتد) واستمر اللعب مدة دقيقتين أخريين، غير أن لاعبي فريق (بيرن ميونيخ) من مديرين ولاعبين مساعدين لم يكونوا مهيئين لهذا التحول المفاجىء للأحداث، وبدا أنهم لم يعيروا أي أهميةٍ لبقية المباراة، من ناحية أخرى، فإن فريق اتحاد (مانشستر يونايتد) استعاد طاقته أكثر من ذي قبل، وفكّر «دعونا نحقق الهدف» وبعد دقيقة سجّل هدفاً، وبنظرة أكثر تمحيصاً للهدف الذي سجل في آخر دقيقة نجد

- كن مخلصاً مع ما هو موجود عندك وغير متوافر عند غيرك.

ـ أندريه غايد.

في الحقيقة أن الكثير من لاعبي (بيرن ميونيخ) فكرّوا بأن كل شيء قد انتهى لصالحهم في آخر دقيقتين (قبل نهاية المباراة) كان عليهم أن يستمروا في المناورة لحين الحصول على فرصةٍ للفوز، لكنهم لم يفعلوا ذلك.

كان على الحَكَم أن يُخرج أحد اللاعبين فعلياً خارج الملعب ويخبره بأن يستمر في اللعب. ولحسن الحظ أن فريق اتحاد (مانشستر يونايتد) لم يفعل الشيء نفسه عندما كانت النتيجة واحد مقابل صفر، كيف فكّر فريق (بيرن) «حسناً، فعلنا ما فيه الكفاية الآن، ولن نخسر أبداً في الدقيقة الأخيرة من المباراة» لم يصغ أي عضو من الفريق إلى مدرّبهم، واتبعوا صوت المعلق. كان على المدرب أن يقول لهم «ابقوا يقظين، فريق مانشستر يونايتد فريق عملاق، وهم متعطشون للنجاح، لا تضيعوا أي دقيقة ناضلوا حتى النهاية، يمكنكم أن تستمروا في الفوز إذا حاولتم، وإذا لم تحصلوا على الفوز، تكونوا قد فعلتم ما بوسعكم»

هناك كثير من الدروس التي يمكن أن نستخلصها من مبارة كرة القدم هذه، أتوقع أن تكون المسألة هي، إذا كان هذا هو حلمك وعاطفتك فهل هذا هو الوقت المناسب للمغادرة؟ أعرف جوابي، لكن ما جوابك؟ ما يحيرني حول لاعبي (بيرن) والناس بشكل عام هو لماذا لا يعطون من أجل هدفهم كلّ ما لديهم ؟ لأي شيء يحتفظون به؟ ولأي شيء تحفظون أنفسكم؟

تساعدنا التجربة فقط إذا وضعناها في المكان المناسب لها، في الماضي، وبعد كل شيء، نعلم أن الماضي هو مكان المرجع وليس مكان الواقع وأهم شيء علينا أن نتذكره دائماً هو: عندما تكون في وسط الموقف انسَ المستقبل، المكان الوحيد الذي أنتَ فيه هو هنا، والآن، وعليك أن تستفيد بقدر استطاعتك من كل دقيقة في كل يوم.

الماضي:

ليس هناك إذاً أسهل من إغلاق الصوت السلبي في رأسنا، الماضي هو من نحن، غير أنه لا يضيف إلى ما كنا نبغيه، لا تستطيع تغيير الماضي لذا تجاهله، عليك أن تفهم كيف أن جملة تجاربك تؤثر فيك اليوم، كلنا تتجه أبصارنا إلى تفكير المستشارين وعلماء النفس حول تأثير الطفولة علينا، ونلوم والدينا على مآسي مراهقتنا، أعرف بأنني أنا فعلت ذلك غير أن ما نفشل جميعاً في رؤيته هو أن لديهم نقطةً فعالةً، في الحقيقة كل ما يفعلونه هو محاولتهم لإخراج بعض اللعنات المخربة ومساعدة الناس في بناء مستقبل أكثر إيجابية. قد تبدو (كليشه)، وأظن أنها قد تكون كذلك غير أنها كذلك لأنها بالنسبة إلى كل واحد منا صحيحة.

الأشياء لا تصبح ثابتةً إلا عندما تكون شائعةً جداً بحيث لا تعود تبهرنا ولا تجعلنا مرتبطين أكثر من ذلك.

لا يستطيع أحد منا أن يهرب من ماضيه، غير أننا جميعاً نملك فرصة مستقبلٍ أفضل، ومن أجل أن نتقدم إلى الأمام علينا أن نتعلم غفران الماضي، وابدأ بالأشخاص الذين سببّوا لك الأذى بطريقة أو أخرى، ثم تعلم أن تسامح نفسك، ومهما كان الدور الذي لعبته في ماضيك، عليك أن تسامح نفسك، افتح قلبك للتسامح وستُدهش بشعور الهدوء الذي سيسري داخلك، قد تفكر بأن بعض الأشخاص لا يستحقون التسامح حيال أخطائهم ضدك ـ وخاصة إذا أساؤوا إليك ـ غير أن التسامح هو خطوتك الأولى كي تستعيد السيطرة على حياتك والتشبث بقوتك، سامحهم جميعاً وسامح نفسك.

«اغفر لنا خطايانا، ونحن سنغفر لأولئك الذين أخطؤوا في حقنا»

الصلاة الإلهية، الكتاب المقدس

باعتباري مدرباً شخصياً محترفاً، أسمع الكثير من القصص المفجعة هناك أناس طيبون فعلوا الكثير من أجل تحقيق نجاحٍ كبير، غير أنهم بقوا مكبلّين بماضيهم، الماضي يعيدهم إلى الخلف، يبقيهم داخل صندوق المعرفة، ومن المؤلم أن نرى الكثير من الأشخاص يخربّون نجاحهم ببساطةٍ بسبب خوفهم من تجربة شيء ما جديد، أو التعرف على المسائل الحقيقية التي تسكن حياتهم اليومية.

أنا لا أقترح بأن يندفع كلُّ شخصٍ ويوقع على آلاف الليرات قيمةً علاجه، (يقال: إنك ستفاجأ كيف ستساعدك استشارات المحترفين). كلا، فالخطوة الأولى نحو الحصول على مستقبلٍ أفضل هي ببساطة معرفة ماضيك. شغلّه من خلال المواقع المهمة للتطور (اكتبه إذا استطعت ذلك) تعمقّ في المشاكل الحقيقية، واعرف كيف تجعلك تشعر اليوم، هل كان يُهزأ بك من قبل أفراد عائلتك كأنك طفل ذو أفكار سخيفة؟ وهل هذا يجعلك تتراجع في عملك اليوم: لأنك لا تريد أن تكون خلاّقاً خارج نطاق عائلتك؟ وهل تعرضت للإهانة من قبل أقاربك الموثوقين؟ وهل ترتدي قناعاً لتخفي حقيقتك، هذا القناع الذي ما زال يخيفك من فقدان قوتك وإلحاق الأذى بك مرة أخرى؟

ألم تشعر أبداً أنك إنسان جيد بما يكفي لتكسب احترام والديك؟ وهل تغلبت على كل شيء، وحاولت جاهداً أن تفعل ما لم يفعله شخص آخر؟ مازالت القائمة مستمرة.

• ضع مستقبلك في أيدٍ أمنة، هي يديك.

ـ مارك فيكتور هانسن

عليـك أن تتذكر بأن والديك وكل الأشـخاص الذين قابلتهم في حياتك اليومية قد تعرضوا للخيبة مثلك تماماً، والآن لديّ فكرة!

لا عجب إذا ارتكب والدانا أخطاءً، فمن المحتمل أنهما قد بذلا قصارى جهديهما ضد الظروف المحيطة بهما وألقيا ما على كاهلهما، تذكّر عندما كان والدانا يكافحان من أجل رفعتنا، حينها لم يحصلا على المساعدة التي نحصل عليها في أيامنا هذه، فهناك كتب المساعدة الذاتية والاستشاريون، ومجموعـات دعم الأسـرة إلخ.... ولم تكن هذه الأشـياء موجودةً سـابقاً ــ باسـتثناء دكتور (سـبوك) ــ لم يكن لديهم مـكان يلجـؤون إليه لتلقي النصـيحة أكثر من والديهما! أعلم أنه لا عذر للسـلوك السيء، لكن عليك أن تستمر إلى الأمام، وليس مهماً حجم المشكلات التي اعترضتك، وإذا لم تستطع فعل ذلك وحدك، اطلب المساعدة، لكن عليك إنجاز العمل.

عندما تفكّر به، فلن يعدم والدانا فرصـةً لإنجازه بالشـكل الصحيح. وأنت كذلك سترتكب أخطاءً، لكن من الآن فصاعداً ستتعلم دروساً منهما وستوقف المعلّق الذي يقف عثرةً في طريق نجاحك.

كلنـا نقـول: إننـا نريـد النجاح، غـير أن هذا في حـد ذاته شـيءٌ مرعب، هنـاك أشـخاص أكـثر منك يتخيلـون نجاحهم بخـوف، تمامـاً كخوفهم من الفشـل، ولا أعنـي أنهم ينكمشـون خلـف الكرسـي ينتحبـون «أوه، لا، لا أريد ترقيـة أخـرى أبعدها عنـي!». في الحقيقة، معظم الناس ببسـاطة يتحاشـى النجاح، كلنا لدينا الوسـائل لتحقيق أحلامنـا، وإذا حققنا حلمنا فعلاً، كيف

- **كيف نقضي أيامنا، تعني -بالطبع- كيف نمضي حياتنا.**

ـ آني ديلاند

سيكون هذا الحلم؟ هل سيكون بالجودة التي حلمنا بها؟ وهل سنكون خائبين إلى حد ما؟ ماذا لو كان قصير الأمد، وكيف سنتصرف إذا فقدناه كلياً؟ وكيف سيكون حال الغيورين، والذين لا يحبوننا بأي شكل من الأشكال؟

أوه، نعم، قد يخطر ببالنا كل هذه الأفكار من حين لآخر، فالنجاح هو نوع من التحدي، تماماً كالفشل، غالباً نختار أشياء أخرى غير النجاح كي نتحاشى إمكانية التغيير، ونخاف من المخاطرة، إننا نخرّب مستقبلنا عندما نمكث بالقرب من ماضينا، بالقرب من منطقة راحتنا.

إن تغيير أي شيء مخيف، لكن إذا رغبت في الحصول على المزيد من الحياة عليك أن تتعلم كيف تواجه بنجاح خارج منطقة الأمان الشخصية الخاصة بك. وأسهل طريقة للمضي قدماً، وعدم نبش الماضي هو أن تكون (في الغرفة).

عندما تهدئ صوت معلقك، وتتعلّم أن تصغي إلى مدربك، سترى سريعاً كيف يكون من السهل أن تدع الماضي، عندما تكون في اجتماع ركّز كل طاقتك في هذا الاجتماع، ولا تَهِم على وجهك، ولا تبدأ تخميناً بينك وبين نفسك للمرة الثانية مرتكزاً على شيء ما ذكرته والدتك عندما كنت في الخامسة! إذا ارتكبتَ خطأً، ماذا سيجري؟ إذا كنت تساعد ابنك في أداء واجبه المدرسي، كن في المكان الذي يحتاجك أن تكون فيه، إلى جانبه لا تعد بتفكيرك إلى المكتب عندما تركّز طاقتك في الحاضر

• اصغ إلى أحلامك ـ فهي أصوات لا أحد يسمعها غيرك.

ـ كوبي يا مادا

سـيبدأ المسـتقبل بالانتباه إلى نفسـه، نعم نحتاج خطـةً، غير أن عملك الوحيـد اليوم هـو إنجاز جزء من هذه الخطة، لا حـل اللغز كله، خطوة واحدة كل مرة، ويوم واحد في كل مرة.

لن تأمل أن تخلق تأثيراً وتقطف ثمار نتائجه ما لم تبدأ العيش والتفكير بشـكلٍ مختلف، قد يحدث أناس صـغار تغييراً كبيراً للعالم بأسره، اسأل: من شـارك في العمل مع الأم تيريزا أو غاندي، من غير الضروري أن يكون صـوتك عالياً حتى تحـدث تأثيراً، لكن عليـك أن تكون جاهـزاً، غالباً ما يُخْطِىء الناس متواجدون (في الغرفة) كدعوة منهم لإحداث تأثيرٍ درامي في كل شـخص هناك، لا ينبغي عليك أن تشارك لتكون موجوداً، ولا ينبغي أن تحدث تأثيراً محسوساً في كل خطوة تجريها لتحدث تأثيراً في حياة مَن حولك، وفي النهاية في حياتك ذاتها. سأقولها مرة ثانية: إذا فاتك ذلك في المرة الأولى. عليك أن تكون موجوداً.

كان ايان ووسـنام يلعب الجولف في (برتيش أوبن) وفي نهاية الدائرة ما قبل الأخيرة أحرز المرتبة الثانية، في اليوم الماضـي افتتح برمية رائعة جعلتـه حازمـاً في موقع القيـادة، لكن عندما كان يضـرب كـرة الجولف ليدخلهـا في الحفـرة للمرة الثانية، أعلمه مسـاعده (مايلـز بايرون) أنه بطريق الخطأ لم يعد المضـارب إلى حقيبته ولاحظ أن هنـاك الكثير منها وقـد كلّفه هـذا رميتين، ليس هناك في الحقيقة ما يسّـبب القلق، غير أنه فعل ما يفعله أغلبنا عندما ندع التفاصـيل السـلبية تغشـى عقولنا، نركّز على ما كان ينبغي أن يحصـل وليس على ما حصـل، بالرميات الخمسـة القادمة كان عقله في مكان ما خارج اللعبة التي بين يديه، لقد كان يحتدم

غيظاً من مساعده ولم يركّز حول ما يجب عليه أن يفعل من أجل الفوز، لقد توقف عن التركيز في الربح، وبدأ يركز على عدم الخسارة يقول (ايان ووسنام) إن مساعده كلفّه 230.000 جنيهاً إسترلينياً، ما الذي كلفه هذا المبلغ؟ أعلم أن نقودي ليست بيد المساعد، تذكّر ـ عندما تكون في ملعب الجولف ـ أن تكون هناك.

إذا كنت في الغرفة، عليك أن تكون هناك.

هناك القليل من الدروس السريعة التي تساعدك لتبدأ بأن تكون في الغرفة، الأشياء التي يجب أن يعرفها كل واحد عن الحياة.

- 99% من الناس لُطفاء، لا تكن خائفاً من إعطائهم فرصةً.
- يريد الناس مساعدتك على النجاح.
- لا أحد يسخر من محاولاتك.
- ليس هناك شيء اسمه فشل، هناك فقط نتائج.
- لا ينبغي عليك أن تعاني من الناس السيئين، أو المواقف السيئة لديك القدرة.
- حياتك خاصة بك وحدك. لا أحد يعيشها بدلاً منك.
- إذا عشت حياتك من كل قلبك، فلن تتأسف على أي شيء.

النقطة الجدّية هي عندما تبدأ في أن تكون أميناً مع نفسك، يمكنك أن تبدأ بفهم ما الذي يعيقك اليوم من الماضي، هل هو خوف من الرفض؟ خوف من الفشل؟ خوف من الغدر؟ مشكلتك يمكن أن تكون فيما تحتاج

من دعمٍ اختصاصي لكي تجعلها طبيعيةً، وهذا نموذجٌ خاص بالنسبة إلى الإيذاء الجنسي والجسدي. هذا النوع من التجربة له تأثير مخرّب على ضحاياه، غير أنه مثل أي تجربةٍ أخرى ليس من شأنه أن يعرّف حياتك. احصل على المساعدة لتضع الماضي في المكان الذي يخصّه.

إذا لم تشعر بأن مشكلتك من هذا النوع، عليك أن تتحدث إلى صديق جيد حول مشاعرك، ابحث عن شخص ما يحبك حيث يُخبرك بالحقيقة، فالشخص الذي يطاوعك دائماً ويقول: «نعم» لا يساعدك على تخطي ماضيك.

مشاركتك في تجربة ما، والحديث حول تأثيرها فيك اليوم هي من أسرع الطرق للوصول إلى الراحة، عندما تبدأ الحديث، توقف للحظة، وأصغِ سترى أنّ كل واحد فعلياً لديه قصة يخبرنا بها، نحن كلنا فرائد، غير أننا جميعاً كائنات بشرية في صميمنا، معدّون مسبقاً للصيد، والإنجاب والرعاية. ونتيجةً لذلك كلنا ـ على ما يبدو ـ نصطدم بالمتاعب وبأنماط المشكلات نفسها.

ماذا يحدث عندما تفقد عملك؟ سوف تخسر قدرتك على إعالة عائلتك (أي أن تصطاد). ماذا يحدث إذا وقعنا في الحب، ثم تدهور قبل أن تتاح لنا فرصة إتمام دورة العلاقة الطبيعية؟ نخسر فرصتنا في الإنجاب وعلينا أن نبدأ مرة أخرى بعد كل هذا، ماذا يحدث عندما نخسر طفلاً أو أيّ شخص عزيز؟

نحن نحتاج للرعاية ونشعر بالضياع، ودون تلك الروح الثمينة في حياتنا نفقد إحساسنا بالهدف.

كل شــيء يحــدث معنا يُشــكلّنا، من غــير أن يكون دائماً نحو الأفضــل عندمــا نكون أطفالاً، نكــون تحت رحمة عالم البالغين وهــذا ما يجعلنا في بعض الأحيان نهوي.

نريد للأمور أن تكون أفضــل من أجل أطفالنا، غير أننا لا نســتوعب ما حدث لنا. إن ضحايا الأذى غالباً ما يصبحون أكثر حمايةً لأطفالهم ويتابعون كل خطوة يخطونها، مما يســبب مشــكلات كثــيرة مثل الأذى الــذي عانوه مــن والدِيهم في المــكان الأول، والناس الذيــن أوذوا يرون أن من المســتحيل أن يثقوا بأيّ شــخص، لذا فإنهم لا يفوّضون أحداً ولا يفتحون قلوبهم إلى شخص آخر، يصبحون وحيدين، وغالباً ما يشعرون بالأســى وتنهار حياتهم، إنّ نتائج العيش في الماضي درامية ومن النادر أن تكونَ إيجابيةً.

إن حصــولك على الحياة التي تســتحقها يعني أنه ينبغي أن نتعلم عدم الخوض في الماضــي، مرة وإلى الأبد، عليك أن تتعلم أن تعيش مع نفســك لتستطيع أن تبدأ الحياة من أجل نفسك.

تحتــاج إلى تطّــور صــوت مدربك، ضَــع بعين الاعتبــار تجاربك في الماضــي، واسـأل نفسك لماذا لـم تحـرز أفضــل الأهـداف، اسأل لماذا لم تنل الاستحسان؟

لماذا تريد محبّة الشــخص الآخر لتشــعر بالأهمية؟ ولمــاذا تحتاج إلى النجاح على حســاب أي مجال آخر من حياتك؟ لقد قلتها سابقاً وسأقولها

- **تمر لحظات سوداء في بعض الأحيان، غير أنه لا بد أن يأتي النهار، تعلق بالأمل.**

ـ جيس جاكسن

مرةً أخرى بلا شـك: لأننا بشـر، كائنات جميلة ومعيبة، لديها الكثير من التعقيـدات المتنوعة علـى طول الأيام، وكلنا متشـابهون، كلنـا نخاف من المسـتقبل، من الفشل، ومن الخسارة. عليك ترصد كل خزانة في الموسوعة البريطانية للإصـدارات الشخصـية التي تحتاج أن تُملأ تحت قسم (كن هناك، افعل هذا، تحرك الآن، شكراً)

«الماضي هو مكان المرجع، وليس مكان الوجود»

- ويلي جولي -

«أكـثر كلمات اللسـان أو القلم حزناً هي عبـارة عن أربع كلمات: يمكن أن يحدث هذا»

- اوليفر ويندل هولمز -

على أي حال:

الناس غالباً غير منطقيين، وغير عاقلين ولكنهم أنانيون

سامِحهم على كل حال.

إذا كنت لطيفاً، يمكن أن يتهمك الناس

بأنك أناني، لديك دوافع خفية.

كن لطيفاً على أي حال.

إذا كنت ناجحاً، سوف تفوز ببعض

الأصدقاء الزائفين، وبعض الأعداء الحقيقيين

انجح بأي حال.

إذا كنت أميناً وصريحاً

يمكن أن يخدعك الناس

كن أميناً وصريحاً على أي حال.

ما أنفقت عليه سنوات للبناء

يمكن أن يدمره شخص ما في ليلة

ابنِ بأي حال.

إذا وجدت السكينة والسعادة

يمكن أن يكونوا غيورين.

كن سعيداً على أي حال.

الخير الذي تفعله اليوم

سوف ينساه الناس غداً غالباً

اعمل خيراً على أي حال.

اعطِ العالم أفضل ما لديك

ويمكن ألا يكفي هذا

أعطِ العالم أفضل ما لديك على أي حال.

ترى، في نهاية المطاف

أن الأمر بينك وبين الله

إنه ليس بينك وبينهم على أي حال

ـ بدون اسم، وجد على حائط مكتب الأم تيريزا

@ @

استفد من تجاربك السابقة

نعم، هناك مادة جيدة في الماضي أيضاً، ليس كله هلاكاً وظلمة، إن ما نحتاجه للتقدم هو النجاح والتعلم الإيجابي، والسؤال هو كيف يمكن أن نستفيد من تجاربنا الإيجابية من أجل السير نحو الأمام دون الغوص في مستنقع الحشو السلبي.

إنه من السهل جداً أن نلقي نظرةً على نجاحنا، أحد التمارين التي أتحدى بها زبائني أن يكتبوا بسرعةٍ في الأسفل عشرة نجاحات شخصية يمكن أن يتذكروها.

جرّب وافعل ذلك بنفسك، من الآن.

إنه شيء صعب بشكل مدهش أن تقوم به أليس كذلك؟ جزء من المشكلة هو أن المواقف الصعبة أو الأشياء التي آذت مشاعرنا تترك في عقلنا الواعي انطباعاً عميقاً أكثر من التجارب الجيدة، من يعرف لماذا نفعل ذلك، غير أننا جميعاً نعاني من نقص في استعادة ذاكرتنا الإيجابية. إذا أغلقت عينيك وفكرت حقيقةً فيها، فمن المحتمل أن تبدأ بتذكر كل نجاحاتك الوفيرة، غير أن الحقيقة التي ينبغي أن تجربها هي دليل بيّن على أننا بشر.

إذا فهمنا لماذا ننقّب في الحشو المروّع عندما يواجهنا موقفٌ جديد نحتاج إلى إلقاء نظرةٍ سريعة على كيفية عمل الدماغ.

• **ابدأ حملة عنيفة في حياتك لتحظى بالأفضل.**

ـ وليام دان فورث.

ما الدماغ؟

يزن الدماغ البشـري نحو 1450 غ، ويبدو مثل فصوص حبة الجوز إنه معقـد بشـكلٍ فاتن، ويتألف من ثلاثـة أنظمة أساسـية، تطورت معنا عبر آلاف السـنين، ما هو ساحر حقاً هو أن أدمغتنا كانت تتطور باستمرار من رجـل الكهف إلى رجل الفضـاء، من يعرف ما الذي سـنكون قادرين عليه بعد 50.000 عام؟

الحبل الشـوكي لدينا وعنـق الدماغ هما أقدم جـزء في دماغنا (دماغ الزواحـف) وهو يعتنـي باحتياجاتنا الفيزيولوجية الأساسـية مثل الطعام والحركة، والتنفس، والنوم. يبقي الجسـم في حالة توازن، وعندما يُسـجل عدم توازن لدينا فإنه يُرسـل إشارةً لتصـحيحه، على سبيل المثال: عندما تشـرب الكثير من الماء وتحتاج الذهاب إلى المرحاض، فأنت تشـعر بهذا. ويقال أيضـاً: إن سـاق الدماغ هو موطـن غرائزنا، وحقيقـة لا أحد يعلم الطبيعـة الحقيقيـة لغرائزنا المشـكلة هي أنه لا شـيء نتعلمـه يؤثر فيها (وهذا يعني أن العلماء لا يمكن أن يلمسوه لأنه لا يؤثر فيهم على أي حال) والحقيقـة هـي أنه لا يوجـد لدينا سـيطرة فعلية على غرائزنـا، وهذا ما يجعلنا كائناتٍ عاطفية بشكل ممتع.

ويطلق على نظـام الدماغ الثاني (اللحاء القديم) ويحوي الجبهة وأنظمة الوصـل، هـذا موطن القـوة لعواطفنا، حيث نخـزّن مشـاعرنا وردود أفعالنا

التعبيرية، واللحاء القديم حساس جداً تجاه اتصالاتنا بخيالاتنا وتحليلاتنا (غير الفعلية) الخيالات تسترجع عواطفنا القوية وهي بدورها تقرر سلوكنا.

ثالثاً، ودون أي وسيلة على الأقل، إنه الجزء الأكبر من دماغنا، إنه (اللحاء الجديد) أو كما يعرف على نحو أوسع باسم (اللحاء الدماغي). لقد حصلنا على هذا المولود منذ 50.000 عام، وهنا تكمن وظائف الدماغ العليا. إنه ضخم، لكنه منطوٍ ويقبع بطريقة تناسب جمجمتنا، هنا نجد الحديث واللغة، والتفكير، والأخلاق، والمبادئ، وكل قدرة بشرية أخرى يمكن أن نفكر فيها، ومهما يكن، فإن كتلة ضخمة من هذا القسم من الدماغ ليس لها وظيفة واضحة، ويعتقد العلماء أن في هذه المنطقة تُعالج المعلومات وتُخزّن.

لعلك سمعت من قبل عن الاختلافات بين الجانب الأيمن والأيسر من الدماغ، غير أن ما نريد أن نوضّحه هنا هو شرح ملخّص حول ما يحدث في كل منطقة، والشق الأيسر من الدماغ مخصّص لعلم المنطق يهتم بالتفاصيل، هذا هو الجزء من دماغك الذي يقوم مباشرة بتحليل معنى الإدراك ويبحث عن الحقائق والأرقام، لكنه لا يستطيع أن يشغّل سحره ويساعدنا على العيش يوماً بعد يوم دون مساعدة القسم الأيمن من الدماغ.

والقسم الأيمن من الدماغ يبدو كأنه صورة كبيرة، ويبحث عن التماسك في كل هذه المعلومات، ويريد القسم الأيسر المنطقي أن يكشف المعنى تماماً، بينما القسم الأيمن هو أكثر تركيزاً على هذه المنطقة بكاملها.

• إن وُجد شيء يحبطنا، تعالى فوقه، أو تغلب عليه.

ـ إيلاويد كلير

القســم الأيمن يركز على المثيرات العاطفية، والعلاقات الأخرى الأقل وضوحاً. ويتصل شقا الدماغ بمادةٍ ليفيةٍ ثخينة تدعى مجموعة كاملة من القوانين القاسـية: المســتراد الرئيس لمعلوماتك الشخصية، والاثنان معاً يجعلانــا نتدبــر طريقنا خلال النهار، غـير أنه من الواضــح أن العاطفة تحكم الجذور.

تتشــكّل الذاكرة كجزء من عملية شديدة التعقيد من النشاط العصبي والتي تخلق شبكة أعمال عصبية أو ممرات، لا أحد يعرف حقاً كيف يعمل هــذا، ومن الآن ســوف نقبل بأن تحدث هذه العملية مباشــرةً. في كل وقت نختبر شيئاً ما يثير الملايين من ردود الفعل المختلفة داخل دماغنا، والذي يقود في نهاية الأمر إلى معلومات الذاكرة ـ الانطباع.

والمقطع العرضــي للبطــين الجانبي للدماغ هــو المكان الــذي تُخزّن فيه الذاكرة قصــيرة الأمد، والذي يشــغل بشكل يثير الدهشــة نحو ثلاثة بالمئة من نسيج الدماغ، وهنا ترسل التجارب الأخيرة للعمليات، والمقطع العرضي للبطين الجانبي للدماغ يرسل رسائل تعود إلى اللحاء، وكلما كانت التجارب متشــابهةً، ازدادت الذاكرة قــوةً. ليؤثّر ذلك في الســلوك. لذا فإن تجاربنا تصبح بعيدة المدى ولا تؤثر في سلوكنا، على الأغلب في المستوى الغريزي.

ويختار المقطع العرضــي للبطين الجانبي للدماغ بشــكل جيد ما ترسله ذاكرتنا إلى مخزنٍ بعيد المدى (وإلا فإن رؤوســنا ستنفجر مع مرور الوقت بعد ســنتين من عمرنا) لذا، تبدأ الآن بمعرفة مدى تأثير التجربة، أو كلما تحــدث غالبــاً، دفنت عميقــاً داخل رأســك، والآن تســتطيع أن تفهم لماذا تصــرف والــداك هكذا، وهذا يعني من خلال الطبيعــة الأبوية أن ما طَلَبَا منك فعله مراتٍ ومراتٍ له تأثير كبير عليك عندما تكبر.

- **عدم التخلي عنه هو العبقرية.**

ـ توماس أديسون

بالإضافة إلى ذلك، لا يمكننا أن نهرب من تقويمنا، الجزء الأقدم من دماغنا يعمل لحمايتنا. وغريزتنا هي (اركض سريعاً قدر استطاعتك) عند أول إشارة خطر، والآن تستطيع أن ترى لماذا يصبح تشغيل القسم الخارجي من منطقة راحتك عمل صعب جداً، لا يريد دماغك أن تتأذى أو تكون في خطر، لذا يحاول أن يخادعك لتلعب بأمان.

والخط السفلي يشير إلى أن الأحداث السيئة تشكل تأثيراً عميقاً علينا أكثر من الأحداث الجيدة، وعلينا أن ندرب أنفسنا لاسترجاع الأحداث السعيدة.

علينا أن نذكّر أنفسنا بتصنّع كم هو شيء عظيم عندما نتأكد أننا نبني جهازنا الدفاعي العصبي لنحارب مخاوفنا.

ومع مرور الوقت، ومع الممارسة، لن تضايقك الأمور التي كانت تزعجك من قبل، لأن القسم المنطقي من دماغك سيتعلم منطقاً جديداً، حسناً دعنا نجرّب، إنه أمر جيد أن نجرّب هذا النوع من المخاطر لأنني لست في خطر الفناء طالما أنني ما زلت آكل، وأنام، وأتبول، وأُنجب، لذلك فإن العمل خارج المنطقة وداخل الغرفة سيصبح أسهل وأسهل، إذا شككت في هذه النظرية، أعد تفكيرك إلى الوراء عندما كنا نتعلم ركوب الدراجة لأول مرة، أو عندما كنت تعلّم ذلك لطفلك، عندما يصعد الطفل لأول مرة إلى الدراجة النارية من غير كوابح، فلن يكون هناك توازن ويبدو أنه من غير الممكن فعل ذلك.

- **ليس باستطاعة كل الطيور الطيران، ما يفرّق بين من يطير ومن يمشي هو القدرة على الإقلاع.**

ـ كارل ساغمان

عندما نجرّب أي شـيء لأول مرة فإن المقطع العرضي للبطين الجانبي للدمـاغ يمّـرر المعلومات، ويتعامل مـع التوازن، ويحـاول أن يعقلن ما نحن نحاول أن نفعله، إنه شيء قاس كما أنه لا يوجد أيُّ بنيةٍ مرجعيةٍ: لذا فإننا نؤديه خطأً أكثر مما نؤديه بشكل جيد.

تذكّـر بمـاذا كنت تشـعر، وكأنـه أغمي عليك فجـأة؟ بعضـ الأحيان ستتحسن قليلاً، لكن في النهاية سيغمى عليك ثانيةً، وبعد ذلك، فجأة وفي ثانيـة، يتوضـح كل شـيء، وأنت ـ أو طفلك ـ تسـتطيع أن تقـود الدراجة. ولـن يقـع ثانية. في الحقيقة، فـإن المقطع العرضي للبطـين الجانبي للدماغ لديك يرسـل بشكل مباشرٍ رسائل متعددة تعود إلى اللحاء، وعندما تخزن معلومات كافية لتشـكل ذاكرة لا تنمحـي، فإنها تُمتلأ بطريقة ما بحيث لا يمكنك بعد ذلك أن تستعيد ما تفعله، وهكذا تُصبح فوراً قادراً على إكمال المهمـة وكأنه أمر غريزي، من حطام سـيارة إلى بطولة العالم للدراجات وفي أقل من نبضة قلب.

- **كل واحد منا لديه في الحياة وميض داخلي، وكل مجهوداتنا العليا ينبغي أن تطلق هذا الوميض بطريقة أو بأخرى.**

ـ كيني اوسوبل

الرقصة التربيعية المؤثرة

حان الوقت لتنفض الغبار عن غطاء عقلك (فكرك) وتصنع مكاناً في هذا الدماغ القديم المتعب للأشياء الأجمل في الحياة.

والممارسة تفعل فعلها في هذا المجال. وكلما أجبرت نفسك للحصول على النجاح وما يجعلك شخصاً رائعاً، ازدادت سيطرة مدربك الذي يبدأ بالتقدم، فكر في هذا كرقص ذي طابعٍ عاطفي، عليك أن تسمح لنفسك تذكر الأشياء العظيمة التي قمت بها كلها، وبهذا فإنه أخيراً ستصبح خطوات هذه الرقصة ذات طبيعة ثانية، وبمرور الوقت سيبدأ كل الفتية الجيدون في الجانب الأيسر من دماغك بالرقص بتوافقٍ حركي مع هؤلاء البنات الرشيقات اللاتي يدرن في الجانب اليميني. شيء سهل!

إن جوهر شيفرة التأثير هو العمل، غير أننا سنغطي ذلك بالتفصيل فيما بعد، وذكرت سابقاً أن الناس يتذكرون بشكل مدهش 90% من المعلومات التي يعالجونها ويُعلّمونها في آن واحد. والآن أنت تعرف السبب إن الفعل الجدي للقيام بعمل إيجابي ما والمنفعة العاطفية من تعليمه لشخص آخر ستبدأ لتشكل شبكة عمل عصبية راسخة في دماغك. لقد أصاب (غاندي) حين قال: «كن التغيير الذي تريد أن تُحدثه».

أنا نصير كبير لكتابة الأشياء، والاحتفاظ بالملاحظات، وأخذ صور للذكريات السعيدة معك أينما اتجهت، نحن جميعاً ـ وحتى أنا ـ نحتاجها.

ما زلت أخاف من المجازفة وتجربة أشياءٍ جديدة. لكنني أفهم لماذا، وقد طورت إستراتيجيةً مطابقةً تساعدني على التخلص من مخاوف الماضي. إحدى أهم أدواتي هي صحيفة نجاحي، لدي عدد كثير منها الآن، غير أنني لا أحمل إلا واحدةً منها معي دائماً أينما اتجهت، بسبب الاصطدام مع المعلّق (الذي يستحل مساحةً واسعةً من الجانب الأيسر من دماغي).

أنا أكتب كل أنواع السخافات فيها، كل يوم أخطط لأفعل شيئاً ما أعتبره نجاحاً. بعض الأحيان من خلال حملي الثقيل في العمل والوصول إلى المنزل وقت الغداء، هو بحد ذاته عمل رائع يبدو أنه يتحدى قوانين الفيزياء. أسجله، فهو يذكرني: أنني قادر.

لديّ صور لأطفالي، وزوجتي ولي أثناء العطل، ولديّ تقديرات عرفان بالجميل من زبائن سعداء، ورسائل شكر، وملاحظات حول درجات ناجحة وجميع أنواع الأمتعة. هذا الكتاب المحمول (الصلاح) يلهمني، ويعلمني أن هناك الكثير من النجاحات في حياتي، ودون التغيير لم أكن لأحصل على نصفه. دعني أخبرك، أنا لا أملّ أبداً من استعادة عشرة نجاحات. مشكلتي هي في قصر إجابتي على عشرة فقط.

أحد أهم تعليقاتي المتبصرة التي سمعتها في حياتي، والتي أردّدها على الناس مرات ومرات، هو ما قاله الدكتور: (فيل مك غرو): «نحن نعلّم الناس كيف يعاملوننا» وهذا ينطبق على كل مجال من مجالات حياتنا.

• **اتبع قلبك عندما يسخر منك الآخرون. ولا تنخدع بالذين لا صوت لهم.**

ـ هيوارد سكوبتلز

لــن تســتطيع أن تُحدث تأثيراً دون تحقيق نجــاح للآخرين. إن تعلم العيش مع نفســك سيساعدك أيضــاً على أن تعيش مع الآخرين، كن لطيفاً وكريماً (ولا أعني بأموالك) سيبدو هذا شيئاً رائعاً ومع مرور الوقت سيخلق تحولاً إيجابيــاً في العالم الذي يحيط بك، الأشــياء الطيبة تأتــي في الحقيقة إلى الناس الطيبين. ثمة أسلوب آخر مهم لإعادة برمجة أدمغتنا باعتقاد أننا قادرون، إنه الحلم به، تخيّل النجاح الذي تريده واعط حلمك وقتاً، وتخيّل كيف ســيكون شــعورك عندما يحصــل قلبك علــى ما يرغبــه، أعد عملية التخيّــل هذه كل يــوم، وخذ وقتاً كافياً كل يوم لتفكّــر فقط في الذي ترغبه من الحياة، امضِ بشجاعة، وتمتّع به.

تذكّر، كلما شــعرت به أكثر، ازداد اعتقــادك بإمكانية إنجازه. أحلام النهــار ليســت فقط للأطفــال والممثلين ! الحلم أمر حيوي لــكل واحد لأنه يســاعدنا على تطوير الإبداع، وكثير من الناس يقع ضــحية تفكير أنه كلما تقّــدم بنا الزمن علينــا أن نتوقف عــن الحلم بالحياة التــي نرغبها. هذا هراء، فالحلم أيضاً هو للنمو.

اجعــل من أحلام النهــار (أو التأمل إذا أردت أن تضــيف إليه الجانب الروحــي) جزءاً مــن حياتك اليومية، غير أنني أســتعجلك لتطور صــورة ثابتة عما تريده ومارس تخيل ما ستشــعر به واستمر في ذلك المكان ـ كلما سنحت لك الفرصة (خاصة عندما تشعر بالعصبيّة حول تغيير أو إحداث

- **لا تموت الأحلام إلى أن تدعها.**

ـ جيمس أو جالا

التغيرات الضـرورية من أجل أن تحقق حلمك) هذا بالإضـافة إلى الفعل الإيجابي والاسـتخدام المتنوع لصـحيفة نجاحك، سيحسّـن وبشكل مهم فاعلية شيفرة التأثير وهو المفتاح الذي يحرّر جهدك الكامن.

ويمكـن أن تربط عملية التخيل هذه بصـحيفة نجاحك. صـديق جيد لي اسـمه (ريغ أثوال) وهو متحدث ممتاز في موضـوع هيئة المستأجرين، «لديه ألبوم صـورٍ خلّاق للمستقبل»، لديه صور وتخيلات لأشياء يحلم بها ليسـت فقط حول الممتلكات، من المحتمل أن تكون حول أطفال، أو شـريك جذّاب، أو أي شيء آخر يستهويك، أضف هذه الخيالات لصحيفة نجاحك وساعده في دعم عملية التخيل.

«ما أحلم به، يمكن أن يحدث»

ـ كاس ايليانت

@ @

الحجر الصغير له فعل كبير

إذا تسلطت على فكرك درجة التغيير التي تحتاجها، عندئذ ارجع خطوة إلى الوراء، سأشرح لك كيف تنجز أهدافك بتفاصيل أكثر فيما بعد، غير أنه من المهم أن تفهم تماماً أن مبدأ التغيير ليس من الضروري أن يكون كبيراً ليحدث تأثيراً حقيقياً ودائماً. في الحقيقة إن تحركاً بسيطاً يمكن أن يحدث تغييراً ضخماً.

في وقت مبكر من مهنتي الكلامية، كنت محظوظاً عندما سمعت محاضرةً حول نقطةٍ أصبحت أستخدمها كمثالٍ حي وقد أثارت اهتمامي فعلاً، بدأ المحاضر برفع الغلاية من فوق النار وأعلمنا قبل ثوان من غليان الماء في الغلاية كانت درجة حرارة الماء 211 فهرنهايت. ابق معي في هذه النقطة، مثلي في هذه النقطة من الشرح، أنت تفكر، «منْ يبالي؟» قال إن اللحظة التي تصبح فيها درجة حرارة 212 فهر نهايت هذا يعني أنها تغلي. صفقة كبيرة؟

لكن انتظر لحظةً وفكّر في ذلك، عندما يغلي الماء يتحول إلى بخار وهو مادة قوية فعلاً، فبعد كل شيء هو يّحرك القطارات. غير أنه لا يُحْدِث شيئاً في درجة الحرارة 211 فهرنهايت، غير أن تحولاً في درجة حرارة واحدة تجعل الطاقة الكامنة في الماء تتحرّر. أيوريكا!

• أكثر المشاهد جرأة في العالم، هي النضال ضد الأشياء الغريبة.

ـ فرانكلين لين

إذا كان تّحـرك درجـة حـرارة قد أحـدث هذا الاختـلاف الكبير في المـاء.. فتخيّل ما يمكـن أن تنجزه فيما إذا تحركت حياتك بنسـبة 1%. أنـا لا أطلب منك أن تغيرّ تفكـيرك 30% أو 40%، غير أنني أطلب منك أن تحدث تحركاً بنسـبة 1% في كل شيء تفعله. أليس هذا طلباً معقولاً؟ حتى أنت تستطيع أن تقوم به ؟

E + R = O

أحـد أهـم الدروس التـي تعلمتها أخذتـه من منهج وضـعه مدرّبي المخلص (جاك كانفيلد) وهذه التركيبة البسـيطة سـاعدتني أن أركّز فيما أفعله ولماذا.

E + R = O تعنـي أن الأحـداث أو التجـارب في حياتنا بالإضـافة إلى الاستجابة لها تتساوى مع الحصيلة.

مـن الآن تذكر أن الكل هناك ـ كيف تشـعر تجـاه عملك، وعلاقاتك؟ وعائلتك؟ ترى، في الحياة ما تشـعر بـه وما تختاره كرد فعل هو في النهاية يعود إليك. «حتى تحت ضـغط الظروف الجسـدية والنفسية المرعبة، كنا نحن، من يعيش في معسـكرات مكثفة، نسـتطيع أن نتذكـر الرجال الذين كانـوا يعيشـون بين الأكـواخ من أجل إراحـة الآخرين وإبعـاد فتات الخبز المتبقي، يمكن أن يكون عددهم قليلاً غير أنهم يقدمون دليلاً كافياً على أن

• **كلنا مدعوون لأن نكون مبدعين، ولنجعل من العالم شيئاً جديداً.**

ـ جون إيلوف بودن

كل شـــيء يمكن أن يؤخذ من الرجل ما عدا شيئاً واحداً -أهم وآخر شيء في حريات الأشخاص- هو أن تختار اتجاهاً ما في أي ظرف من الظروف، أن تختار طريقتك الخاصة في الحياة».

ـ (فيكتور فرانكل) بحث الإنسان عن المعنى

ليس الأشــخاص هم الذين يجعلونك تشــعر بالارتياح أو بالسوء، نحن الذين نفعل ذلك جميعاً بأنفســنا، يقول إلينــور روزفلت: «لا أحد يمكن أن يجعلنا نشعر بالوضاعة ما لم يكن هناك شعور في داخلنا».

لذا، إذا كنت لا تحب شــعورك تجاه حدث ما، غيّر اســتجابتك، وسوف ترى أنك أحدثت حصــيلةً مختلفة للشــيء الذي تخافه. وهذا سيسمح لك بأن تسيطر على الحاضر.

$$E + R = O$$

لســتَ بحاجة لأن تكــون عالماً في الرياضــيات لتفعل ذلــك، أنتَ الذي تسيطر على قدرك. احسب هذا، ودع مستقبلك حراً.

تحررَ

المستقبل لي

ولا يمكن لأي شيء أن يوقف اندفاعه

خطة واحدة في الاتجاه السليم

فجأةً تصبح صورة الطبيعة أمامي

وليست خلفي

لا مزيد من الفزع اليوم

تثور حولي رياح حادة

هواء نظيف، وعليل

تلاشت مشاعر السوداوية والاكتئاب

كلها

أين سأذهب؟ وماذا سأفعل؟

أنا من يقرّر ذلك فقط

أنا من يستطيع ذلك فقط

ـ جون بلوم فيلد

• نحتاج أن نعطي أنفسنا إذناً بالتصرف خارج أحلامنا ورؤانا، حتى وإن أخذت من حياتنا.

ـ فيجالي هاملتون

عدْ إلى تلك الغرفة!

هل بدأت تندفع؟ وتتساءل لماذا بدأت قراءة هذا الكتاب؟

دعني أذكرّك مرةً أخرى، أهم شــيء تستطيع أن تفعله لتحقيق التأثير هو أن تعود إلى الغرفة!

دعنا نرى كيف ســتفعل هــذا؟ ما رأيك أن نلعب لعبةً صــغيرة؟ حزورة صــغيرة؟ أولاً، ما الذي فكرت فيه مباشــرة عندما قلت: «دعنا نلعب لعبة صــغيرة»؟ هل هو شــيء مثل: أوه، لا، أنا أكره الألعاب، ماذا سيحصل إذا أخطأت؟ وماذا سيقال عني إذا لم أستطع أن أجيب على حزورة؟......؟

لــذا، هل مــازال المعلّق يرفع صــوته عاليــاً ؟ مدرّبك ســيقول، «هدىء نفســك، هي فرصة مثيرة لتجربة شــيءٍ ما جديد. سيقول اللاعب. «دعنا نفعل ذلك» لذا، هنا اللغز:

قم بوصل كل البقع بخط مستقيم من غير أن تنقطع عن الكتابة، وأعد ذلك فوق الخط نفسه مرتين.

أكمل حزورة التسع بقع، من أربعة خطوط لا أكثر، ونسخة الست عشرة بقعةً من ستة أسطر مستقيمة لا أكثر.

- **إن تراجيديا الحياة ليست في نهايتها على الفور، بل في انتظارنا طويلاً للبدء بها.**

– دبليو. م. لويس

سترى هنا أنني أعطيتكم اثنتين باعتبار أن بعضكم كان يعرف الأولى. تذكّـر، كل شــيء محتمل، والإجابــة خلف الكتاب، أعطيتــك الإجابة لأنك بدونها لن تســتطيع التركيز (ســيغلق باب كل غرفة حتى تقــرأ الإجابة في الخلف... لا يمكنك أن تحارب الطبيعة!).

كيف يمكنك أن تحصل على هذا؟ إذا لم تكن قد رأيتها من قبل، وأنتَ غير محترفٍ في الرياضيات، أراهن بأنك تفكر الآن بخدعة.

إذا نظــرت إلى الإجابة قبــل محاولة حلّه، فلن يكون مُســتَغرَباً أنك لم تحدث تأثيراً كافياً على حياتك، إذا كنت تبحث دوماً عن الوسائل السهلة، فــإن الفرصــ التي ســتتاح لك لن تحبها عندما تحصــل عليهــا، في بعض الأحيــان عليــك أن تعمل عليها، تذكــر، في كل وقت تحل فيــه الأحجية ولا تنجح،اعلم أنها نتيجة، وليســت فشلاً، إذا كنت تستطيع البقاء في الغرفة وقتــاً كافياً للتجربة فإنك ســتتعلم أكــثر من عدم تخيلك أبــداً، والجواب الصحيح لن تنجح بالضرورة.

ماذا تجد نفسك؟ ماذا تفعل؟ ماذا تنجز؟

فكّر جيداً قبل أن تتحرك، عدْ واقرأ هذا القسم مرةً أخرى إذا استطعت ذلك لكن قبل أن تتقدم، عليك أن تكون في **الغرفة**.

تيمبوس فوجيت

يولد كل شخص منّا ومعه حساب مصرفي شخصي، اسمه الوقت وكل صباح يؤّمن لك 86,400 ثانيةً. وكل مساءٍ يكتب اللحظات التي أضعتها ولم تستثمرها في أغراضٍ جيّدة، فهو ينتصر دون توازن. ولا يسمح بسحب أي رصيد. وفي كل يوم يفتح حساباً جديداً لك، وفي كل ليلة يحرق آثار النهار. فإذا فشلت في استخدام إيداعات النهار، سيكون مصيرك الضياع. ليس هناك عودة للوراء، ولا سحب للمستقبل، عليكَ أن تعيش الحاضر وتركّز على إيداعات اليوم، استثمر وقتك بحكمةٍ وسوف تحصل على أقصى حالات الصحة والسعادة والنجاح.

الساعة تدّق. حاول ألا تضيّع ثانيةً أخرى، وهذا لا يعني أن تملأ كل لحظةٍ حية بقائمة مهام مسعورة، فالحلم والراحة والنوم لهم قيمة أكثر من أي مهامٍ يومية فعلية، إذا شعرت أن لديك وقتاً تضيّعه، فهذا يعني إما أنك تكذب على نفسك، أو أنك لم تتعلم كيف تقدّر القيمة الحقيقية للحياة، استفد ما بوسعك من كل يوم، احلم، اعمل، وعِش.

لكي تتحقق من سنةٍ واحدة، اسأل تلميذاً رسب في فصل ما.

لكي تتحقق من قيمة شهرٍ واحد، اسأل أماً رزقت بمولود قبل أوانه.

- فلتعش حياتك.

ـ ويليام شكسبير

لكي تتحقق من قيمة أسبوعٍ واحد، اسأل محرر جريدةٍ أسبوعية.

لكي تتحقق من قيمة ساعة واحدة، اسأل عاشقين ينتظران اللقاء.

لكي تتحقق من قيمة دقيقة واحدة، اسأل شخصاً فاته القطار.

لكي تتحقق من قيمة ثانية واحدة، اسأل شخصاً نجا من حادث.

لكي تتحقق من قيمة جزء من الثانية. أسأل شخصاً فاز بالجائزة الفضية في الأولمبياد.

@ @

تأثير الوقت الحقيقي

ـ «بابا، هل من الممكن أن أطرح عليك سؤالاً؟» سأل الصبي الصغير.

ـ «نعم بالتأكيد، ما هو»؟ أجاب الرجل.

ـ «بابا، كم من النقود تكسب في الساعة؟»

ـ «هذا لا يخصك! ما الذي يجعلك تسأل سؤالاً كهذا؟» قال الرجل غاضباً.

ـ «أريد فقط أن أعرف. من فضلك أخبرني ماذا تنجز خلال ساعة؟» ناشده الصبي الصغير.

ـ «إذا أردت أن تعرف، فأنا أكسب عشرين جنيهاً إسترلينيا في الساعة».

«أوه» أجاب الصبي الصغير، حانياً رأسه. ثم رفع رأسه قائلاً: «بابا هل من الممكن أن أستدين عشرة جنيهاتٍ من فضلك؟» كان والده حانقاً.

ـ «إذا كان سبب استفهامك حول ما أكسب من نقود هو لمجرد استدانة مبلغ لشراء لعبة سخيفة أو بعض الأشياء التافهة، إذاً اتجه مباشرةً نحو غرفتك، واذهب إلى السرير. وفكّر كم أنت أناني. لقد عملت طويلاً ولساعات شاقة كل يوم، ولم يكن لدي وقت لمثل هذه الألعاب الطفولية».

ذهب الولد بهدوء إلى غرفته وأغلق الباب، جلس الرجل وبدأ يفقد اتزانه حول استفهام الولد الصغير كيف تجّرأ على طرح مثل هذا السؤال

• إذا أحببت الحياة، فلا تضيع الوقت. فهو ما تبنى عليه الحياة.

- بن فرانكلين

ليحصل على بعض النقود؟ بعد ساعة، أو أكثر، هدأ الوالد، وبدأ يفكّر كم كان قاسياً على ابنه. من المحتمل أن يكون محتاجاً ليشتري شيئاً مهماً بالجنيهات العشرة، بالإضافة إلى أنه نادراً ما يطلب نقوداً.

ذهب الوالد إلى غرفة الصبي الصغير وفتح الباب.

سأل.«هل أنت نائم يا ولدي؟»

أجاب الصبي «لا، يا والدي، أنا صاح».

قال الرجل: «فكّرت جيداً، ربما كنت قاسياً معك قبل قليل»

«لقد كان يوماً شاقاً، وقد أسقطت غضبي عليك، هذه هي العشرة جنيهات التي طلبتها».

استقام الولد بجلسته، وهو يشعُّ مسروراً، وصرخ: «أوه، شكراً لك، يا أبي» بعدها، سحب من تحت وسادته بعض قطع النقود، عاد الأب يتمزق من الغيظ عندما شاهد النقود في يد الصبي، أخذ الصبي يعّد النقود ببطء، ثم يتطلع إلى أبيه.

قال الأب متذمّراً «لماذا أردت المزيد من النقود طالما لديك البعض منها؟»

ـ «لأنه لم يكن لدي المال الكافي، لكنني حصلت عليه الآن» أجاب الصبي.

«لديّ الآن عشرون جنيهاً يا والدي، هل من الممكن أن أشتري ساعة من وقتك؟».

ـ «نحن نفكر ملياً كيف نستخدم نقودنا، والتي هي حاجة متجددة بينما نهدر الوقت الذي لا يعّوض».

ـ جين ـ لويس سيرفان ـ شريبر

• كل لحظة في حياتك، تستغلها تماماً، هي بداية جيدة.

- ب. جي. مارشال

عقيدة تعيش بموجبها

لا تُقوّض ثروتك بمقارنة نفسك مع الآخرين.

لأننا مختلفون، فإن لكل واحد منا خاصيته.

لا تحدّد أهدافك حسب ما يراه الآخرون مهماً.

فقط أنتَ من يعرف الأفضل لنفسك.

لا تجعل الأشياء الأقرب إلى قلبك أمراً مضموناً.

تمسّكْ بها كما تريد أن تكون حياتك،

إذ من دونها تبقى الحياة بلا معنى،

لا تدعْ الحياة تتسرب من بين يديك.

بالعيش في الماضي أو التفكير بالمستقبل.

عندما تعيش الحياة كل يوم بأوانه، ستعيش كل أيام حياتك.

لا تستسلم وما زال لديك شيءٌ تعطيه.

لا شيء يتوقف حقاً إلى أن تحين اللحظة التي تتوقف فيها عن المحاولة.

لا تخفْ من الاعتراف لأنك لستَ كاملاً تماماً.

إنه الخيط الهشّ الذي يوصلنا ببعضنا.

لا تخف من ركوب المخاطر

بانتهاز الفرص نتعلم كيف نكون شجعاناً.

لا تخرجْ الحب من حياتك قائلاً:

«من المستحيل إيجاده».

أسرع طريقةٍ للحصول على الحب هو إعطاء الحب.

وأسرع طريقة لفقدان الحب هو التمسك به كثيراً

وأفضل طريقة للاحتفاظ بالحب أن نعطيه أجنحةً.

لا تطرد أحلامك.

أن تبقى بلا أحلام، معناه البقاء بلا أمل.

والبقاء بلا أمل يعني البقاء بلا هدف

لا تركضْ في الحياة سريعاً بشكل يجعلك تنسى

ليس فقط ما بين يديك، بل أيضاً إلى أين تتجه.

فالحياة ليست سباقاً، إنها رحلة لتذوق كل خطوة في طريقها.

ـ نانسي ف. سيمز

• **البطل هو صاحب الأفكار.**

ـ جاك ويلش

تمارين

البســ رباطاً مرناً واجعله يئزّ في كل مرة تســتخدم فيها كلمةً أو عبارة ســلبية عن نفسك، مثل: (لا أســتطيع)، و(من الممكن)، و(من المحتمل)، و(هل يمكنني)... إلخ.

أوجد صــحيفة نجاحك وابدأ في اســتعمالها منذ اليوم. انظر إليها كل يوم واسمح لنفسك باحتضان نجاحك،

درّب نفســك على العيش من أجل النجاح، وتوقّف عندما تســمع صوت معلقك الداخلي وهو يقودك إلى الفشل.



الفصل الثاني

شيفرة التأثير

M = اقتدِ بالأفضل

راقب، تعلم، افعل
انجح.

نموذج من الملخص الأفضل

ـ تعلّم من أبطالك.

ـ شكّل سلوكك على نمط أبطالك.

ـ ما الذي تستطيع فعله اليوم لتصبح أكثر شبهاً بأبطالك؟

ـ ركّز على ما تريد، وليس على ما لا ترغب به.

ـ خطط لنجاحك.

ـ عليك أن تصنعه بنفسك، غير أنك لا تستطيع ذلك وحدك.

@ @

تعلّم من الأفضل

تظاهرْ به حتى تؤديه

ـ طوني روبنز

كلمات حكيمة حقاً، غير أنك لا تؤمن بإمكانية تطبيقها؟ حاول أن تدع السعادة تذهب، وانتظر ماذا سيحصل إذا شعرت حقاً بالإحباط، وأنك لا تستطيع فعل أي شيء، اجبر نفسك على الابتسام، واحتفظ بابتسامتك وابدأ التفكير في الأفكار السعيدة حقيقةً، أنا لا أمزح، دع الماضي، وأنت ببساطة لا تؤمن كيف سيكون الأمر قوياً عندما تتظاهر به، الآن أنت تعلم أنني لا أطلب منك الكذب أو الخداع، فأنا أتحدث عن تغيير طريقتك التي تتبعها لتباري الشعور بالذي تريد أن تحققه أو النتائج التي تريد أن تحرزها (تذكر بأن (E + R = O)، إذا أردت أن تكون سعيداً اجعل نفسك سعيداً، إذا أردت أن تجد الحب، افتح قلبك للحب وابدأ بفعل أشياء رومانسية للشخص الذي تحبه (دون أن تصبح متعالياً)

إذا أردت المزيد من النجاح في عملك، ابدأ إذاً بمضاهاة سلوك الناجحين، وهذا ليس عملاً شاقاً كما يبدو لك، بعد كل هذا لن يكلفك الكثير لو ابتسمت أليس كذلك؟ وكلنا نحتاج بطلاً، فمن هم أبطالك؟ ولماذا هم أبطالك؟ ما الشيء الذي فعلوه وأثار إعجابك كثيراً؟ وهل جربت أن تصوغ سلوكك بناءً على سلوكهم؟

- **لا تستطيع الوصول إلى هناك ما لم تبدأ من هنا.**

ـ ريتشارد مون

أسأل جمهوري دوماً هذه الأسئلة وتسعون في المئة منهم يتراجعون صفر اليدين، لقد كبرنا دون أن نفكر في (الأبطال).

أليس هذا فعلٌ آخر يقترن بالأطفال؟ أحياناً قد يقول أحدهم: نيلسون مانديلا، ريتشارد برانسون وبيل غيتس، وعندما أسألهم لماذا اخترتم هذه الأسماء؟ يقولون دوماً: لأنهم ناجحون، أنتم محققون فهم ناجحون، لكن ليس بالوسائل نفسها، لذا، ما الذي يجعل هؤلاء الناس على درجة عالية من الجاذبية؟

انتصر (نيلسون مانديلا) على مصائبه التي لا تصدق، ومن خلال كفاحه من أجل العدالة والمساواة غيّر الطريقة التي كان العالم فيها يفهم قوى العنصرية، فهو قائد روحي ناجح، كما أن (بيل غيتس) ومنظمته مسؤولان بلا شك عن تغيير وجه العالم، وفي مصطلحات علم الاتصال، ليس هناك منظمة لمست حياتنا وأعمالنا مثل منظمة (الميكرو سوفت).

سواء أحببتها أم كرهتها، فإن منظمة ميكروسوفت غيّرت العالم الذي نعيش فيه إلى الأفضل إلى حدٍ كبير، ويعّد (ريتشارد برانسون) أحد المقاولين المحبوبين من كل الأشخاص.

ولقد خلقت طاقته وذكاؤه في العمل أعمالاً تجارية عالمية يُشهد لها بالجودة في مجال خدمة الزبائن، وهو أيضاً شخص محبوب وطبيعي ولديه إحساس كبير بالدعابة. وكلنا يرغب لو يحظى بما لديه من مال غير أن شخصيته الدافئة هي ما يرغب فيه الناس.

لكن، فكّر في هؤلاء الناس من خلال طريقهم لنيل المجد، انتهى (نيلسون مانديلا) بدخول السجن، وتعرض (ريتشارد برانستون) للإفلاس عدة

مرات قبل أن يصل أخيراً إلى ما وصل إليه، كما أن (بيل غيتس) كافح في مبكر عمره من أجل أن ينجح في عمله. كلهم نالوا حظهم من المصائب، ولم يكن النجاح حليفهم بسهولة، وأؤكد بأن الجميع يوافقني على أنهم دفعوا ثمناً غالياً في سبيل تحقيق نجاحاتهم.

وما يفصلهم عن عامة الناس ليس نجاحهم، إنما قدرتهم على الاستمرار. التصميم العنيد، وأسلوبهم المتميز وفلسفتهم الواضحة التي يؤمنون بها مئة بالمئة، كل هذه الأمور هي التي مكنتهم من إنجاز مثل هذا النجاح الذي لا يصدق.

الناس ينغلقون أمام هذه الأيقونات لأنهم يعتقدون أن ثروتهم المادية أو شهرتهم العالمية جديرة بالانتباه، ولكن مخلصين في حديثنا، لا أحد منا إلا ويشعر بالغيرة قليلاً من الثروة غير المعقولة، لكن ما يجعلهم متميزين هو كيفية تحقيقهم ذلك، وليس ما سيؤولون إليه في النهاية وليس من المفترض أن يكون الأبطال مشهورين أو أغنياء، فإذا ما أُعجبت بشخص ما فإنه يكفي أن تصنفهّم أبطالك، من الممكن أن تحترم بقّال المحلة التي تسكن فيها لعمله الجيد في المجتمع، وأنه يدبّر عمله مدة أربعٍ وعشرين ساعة ولديه عائلة كبيرة، ويمكن أن تعجب بالحياة التي يحياها؛ فلا يعني إذا لم يكن مرشحك المثالي، أو بطلك الذي تقدره لا يعني أنك لا تحبذ سلوكه ليساعد في تحسين معيشتك.

ما الذي يجعل أبطالك متميزين؟ (مانديلا) رجل محبوب، كما أن (غيتس) قد فتح العالم بقدرته التي لا تصدق على الابتكار، كما حوّل (برانسون) ركوب المخاطر إلى فنٍ جميل، وعلى كل حال، يشترك الجميع بشكل عام في بعض الأشياء منها التصميم، والطاقة من أجل الهدف

والقـدرة الاختراقيـة للعمل الشـاق، ولكن، مـع كل هذا، فإن الأشـخاص الثلاثة جميعهم لديهم القدرة على الرؤية، لقد رأوا نجاحهم، واستطاعوا تخيل عالمهم بنجاح ومضوا فيه قدماً.

ومن وجهة نظري. إذا أردت أن تكون مثل بطلك، عليك أن تبدأ بالعمل مثلهم في حياتك اليومية.

بطلـي هو (سـتيلوس) من (ايزي جيت). ليس فقط لأنه صـنع اسـماً كبيراً في صـناعة طيران الفضـاء، بل لأنه يبدأ كل اجتماع بنفس الطريقة إنه يسـأل كل واحد من الحضـور أن يقف أمام كرسـيه، ثم يسـألهم: هل الكرسـي فـارغ أم ملآن، ربما سـيكون الجـواب الواضـح: «ده، إنه فارغ!» فيقول: «حسناً عليكم أن تملؤوه!».

ما الغرض من إيزي جيت؟ التطفل على المقاعد.

لـذا، عندما أتكلم عن التشـكيل فأنا لا أتحدث عن تشـكيل نماذج من الطائـرات الجوية، ولا أريد أن تخسـر نصـف وزنك وتبـدأ مهنةً جديدة في ممـرات الطائـرات، كلا. مـا أريد أن أتكلـم حوله هـو أن تعلم تقدير الإنجازات وسـلوك الإنجازات المشرقة، سـواءً في مكان العمل، الرياضة، أو التعليم أو أي جانبٍ من جوانب الحياة.

إن الإلهام من أجل خلق تغييرات شـجاعة لا يأتي من مصـادر واضحة يمكن أن تستمد قوتك من أي مكان، ومن أي شخص تعجب به أو تحترمه. الحيـاة غنية بالتنوعات، ونحتاج أن ننظـر إلى العالم الداخلي للخبرة من أجل تعليمنا ـ ليس فقط الناس الذين يعملون في صـناعتنا، أو يعيشـون في

- لا أحد من الذين يقدمون أفضل ما لديهم يندمون.

ـ جورج هالاس

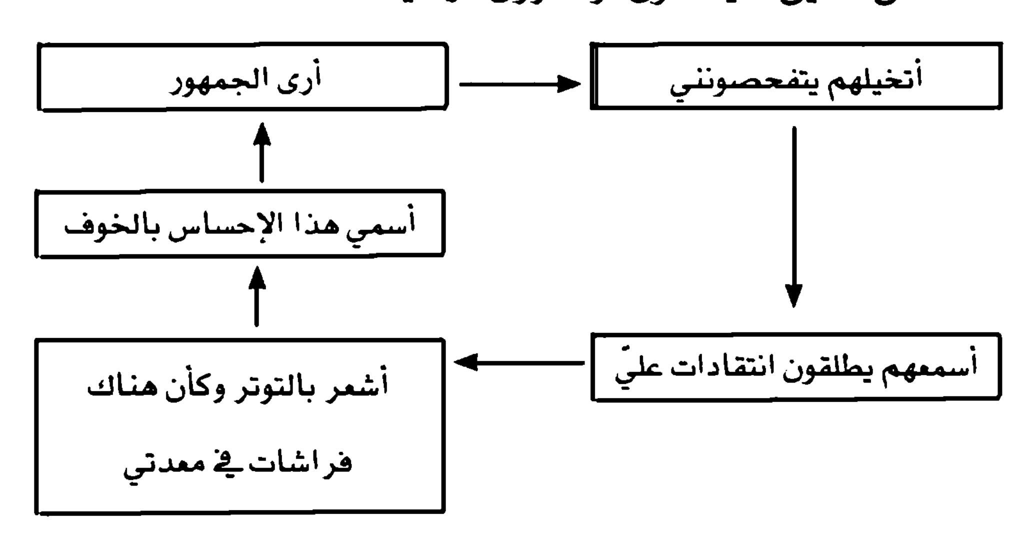
نفس المستوى الاجتماعي (الجوار) مثلنا. فالتخطيط هو المفتاح لفهم كيف نعيد تشـكيل طريقة فعلنا للأشياء، وما من طريقة أفضل للشعور بالراحة أكثر من التعلم من تجربة شخصٍ آخر.

لذا، اسـأل نفسك مرةً أخرى، من هم نماذج دورك ولماذا؟ إذا لم يكن هناك أحد، يمكنك أن تفسـر لمـاذا تكافح لتخيل النجـاح الذي يبدو لك وتشعر به. والحاحنا الطبيعي هو أن نفكر حول ما لا نريد فعله.

أنـا لا أريد أن أكون سـميناً، ولا أريد أن أتـأذى، ولا أريد أن أكون محل سخرية. وبناء على ذلك، فإن تركيزنا سيتوجه بثبات نحو تجنّب المتاعب.

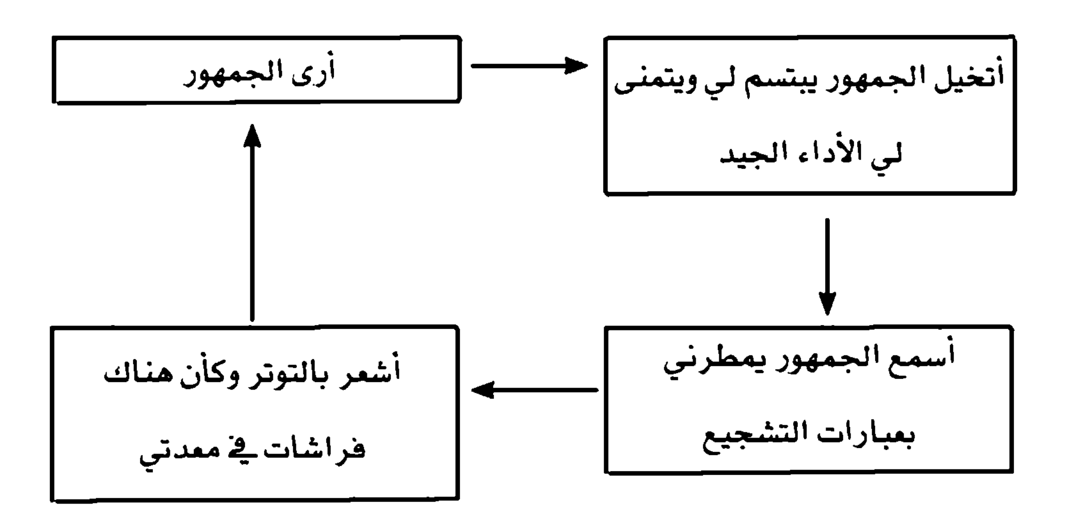
يمكن أن تقول: «هذا أمر حسن»، لكن إلى أين سيقودنا هذا الاتجاه؟

دعونـا نلقي نظـرةً سـريعةً حول كيف يمكـن لشخصـين مختلفين أن يعتبرا فرصة التحدث على الملأ. التحدث علانيةً بالنسبة لكثير من الناس احتمال مروع، وغالباً ما يثير خوفاً حقيقياً. لكن المسألة ليست فقط قضية خـوف، فالناس الذيـن يخافون هم فعلياً يعانون مـن عملية تفكير داخلية مختلفة عن الذين لا يخافون، والفروق درامية.



(نموذج لشخص يخاف من الخطابة).

الآن دعونا نُلق نظرةً على شخص لديه نموذج مختلف من التفكير عندما يخطب بين الناس:



(نموذج لشخص لا يخاف من الخطابة)

الفرق هنا بين الموقف والنظرة الخارجية، أو في الحقيقة هو في الدرجة التي نسمح فيها لخوفنا وصورتنا الذاتية السلبية لأن تسيطر على سلوكنا. تذكّر، إن إرجاعه إلى الخوف هو أمر طبيعي، فنحن مصممون على العيش بهذه الطريقة، وعملك هو أن تتعلم كيف تخطو خارج هذا النطاق، إن محاكاة سلوكك وفق شخصٍ ما ينجز ما ترغب فيه أنت طريقة رائعة لمساعدتك للتغلب على خوفك الطبيعي من التغيير أو المخاطرة.

إذا قارنت بين استجابتي خطيبين جماهيريين ستلحظ أن الشيء الوحيد المشترك بينهما هو الخوف (الأعصاب) والاختلاف هو في كيفية اختيار الاستجابة له، في معظم الحالات، فإن الأشخاص الذين يعانون خوفاً عميقاً من التحدث علانيةً يتحاشون هذا مهما كلّف الأمر، وكما

• إذا فعلنا أكثر مما يخصنا، يمكننا أن نشارك.
ـ مايا أنجيلو

ناقشنا سابقاً، فإن تخيّل النجاح هو خدمة سريعة للتغلبِ على المخاوف الأولية إذا تخيلته، يمكنك أن تفعله لكن إذا دمجت قوة تخيلّك لتساعدك في خلق استجابةٍ عاطفيةٍ إيجابية لسيناريو يخيفك في الأحوال العادية، فإن النتائج ستكون درامية وسريعة، لهذا تُعد النمذجة قوةً عظيمة.

فكّر مرةً ثانيةً حول الفروق بين مواجهة كلا الخطيبين موقف نفسه الأول (المتكلم الخائف) كان شديد القلق حول ما سيحدث لدرجة أنه لم يستطع أن يتخيّل النتائج الإيجابية، ولأننا نمضي معظم وقتنا قلقين حول المخاطر ونحاول تجنبّها، فمن النادر أن نمضي الوقت ونحن نركّز على ما نرغب به حقاً، المحصّلة بسيطة، فنحن نحصل على ما نرغب به. إن تحاشي المشكلات ليس مثل الحصول على نتيجةٍ جيّدة، نعم، إن المتكلم الخائف يمكن أن يفّوت الفرصة ونتيجة لذلك يتحاشى ألم الرفض والفشل. لقد حصل على ما أراد (لا ألم). لكن، ما الذي خسره؟

إن حقيقة التركيز المتواصل على ما هو سلبي هو أننا ننتهي عادةً بالشيء نفسه الذي نحاول تحاشيه في المكان الأول، ولا أقول إن موقفك الجيد طيلة الوقت يمكن أن يمنحك نجاحك، لكن يمكن أن يغيرّ طريقتك في التعامل مع سلبيات الحياة وإيجابياتها.

وحياتي فيها الكثير من المآسي وفيها الأشياء الرائعة، ومع هذا لدي موقف إيجابي كبير، والفرق أنني لا أتوقّع المشكلات، لذا، فإنها عندما تأتي (وهي دائماً تأتي) لا أُهزم أمامها بل أتجاوزها وأتابع سيري.

إن رسم سلوكنا وفق سلوك الذين أحرزوا نجاحاتٍ عظيمة يعني معرفتنا بأن طريق النجاح ليس مفروشاً بالورود، ومع هذا، فإن التأكيد

علــى الاتجــاه (الرابح) ونماذج الســلوك يعطينا كلّ الأهميــة للقدرة على (الارتداد الرجعي) من أجل نجاحٍ طويل الأمد.

وعلى الرغم من هذا فإن مفهوم النمذجة هو شــيء مطروح من قرون عديدة. ففي عام 1970، اكتشــف تلميذ شــاب، يدعى (ريتشــارد باندلر) عمــل (فرتــز بيرلز) (مؤســس العــلاج بالغشــتالت•) وفيرجينيا ســاتير (العــلاج العائلي) لذا قرّر أن يشــارك البروفســور، (جــون جرندر)، من جامعة كاليفورنيا ليستكشــف لِمَ أعطت علاجاتهما نتائج أفضــل بالنسبة إلى الزبائن عن باقي نظرائهما.

اكتشــفوا ذلــك عندما وجدوا علــى وجه الدقة كيف تعمــل علاجاتهما الديناميكية، لقد اســتطاعوا أن ينســخوا طرائقهم ويحصــلوا على جودة النتائج نفســها، واســتمروا بتقليد (ميلتــون ايريكســون)، الرائد في طب التنويم ونشــرا كتابهما الأول (بنية الســحر) بجزأيــه الأول والثاني، هذه المنشــورات الرائدة قادت إلى تأســيس ما يُعرف الآن بـ (البرمجة اللغوية العصبية) والتي يرمز لها عادة بـ: N L P.

وعــن طريــق استكشــاف كيــف يباشــر القــادة عملهــم أو ألعابهم في ميدانهم، صمّموا بأن من المحتمل لأي شخص على الأغلب أن يحصل على النتائج نفسها أو ما يشابهها، وفي الثلاثين سنةٍ التالية فإن عملهم الأصلي في نمذجة الكلمة أصبح مترادفاً مع الاعتراف بالمهارة، وهذه ليست نظرية فحسب، بل إنها حقيقة علمية، نمذجة الأعمال.

• دراسة الإدراك والسلوك من زاوية استجابة الكائن الحي.

ونحــن نبــدأ بالتقليد منــذ المراحل المبكرة جــداً في حياتنــا، وتحدثنا عــن ذلــك عندما يتعلم الطفل المشــي، فالطفل يــرى البالغين حوله وكيف أنه بإمكانهم أن يتحركوا بشــكلٍ أسرع وبرشــاقةٍ أكثر، لذا يُقلّد سلوكهم، ويحــاول هو أو هي أن يفعــل الحركات ذاتها، والفــرق الرئيس بين الطفل والبالــغ هــو أن الطفــل لا يقطع الأمــل مــن أوّل محاولة. ويبــدأ بالتحقق لمــاذا لا يتم الأمر من المحاولات الأولى، ومن خــلال عملية اختبار متكررةٍ يصــل إلى الحــل في كيفيــة الوقــوف علــى قدميه والبــدء بالمشــي. وهذا يذكّرني بالحكمة اليابانية القائلة: «الفشــل لا يعني السقوط، بل هو رفض للنهوض»، اســتخدمت المحاكاة (النمذجة) لنجاحات باهرة في الكثير من منظمــات البيع حول العالم، والبائعون هم بشــكل طبيعي صــانعو نماذج، فهــم يبغون النجاح، ويطبقّون أيَّ ســلوك جديد يمكنّهــم من الفوز، وهم يخافــون الفشــل، لذا فــإن التقاط فرصــة نموذج ســلوك جديــد هو أمر منطقي بالنسبة إليهم، وهم بطبيعتهم شجعان في مواجهة مواقف التحدي العاطفيــة، وبالبحث عن إنجازاتهم الفائقة التي يؤدونها بشــكل مختلف، فــإن منظمــات البيع كانت قادرةً على تحضــير (نمــوذجٍ) للنجاح، والذي بإمــكان الأشــخاص الأقل نجاحــاً أن يطبقوا هــذا النمــوذج. وبإمكانهم أن يطبقّــوا الطريقة نفســها في كل وجه من أوجه الحياة جِدْ شخصــاً من الناجحــين في الحيــاة في رأيك، واعرف المزيد عنهــم، وكيف يعملون، وفي قضــية صاحب المبيعات الناجح، فإن التساؤل يمكن أن يتبع الشكل التالي:

1) ماذا تقول لنفسك قبل مكالمةٍ مهمة أو اجتماعٍ مهم؟

- **تنجز الأشياء العظيمة بواسطة سلسلة من الأشياء الصغيرة مجتمعة.**

ـ فاينست فان جوغ

2) ما الصورة التي ترسمها في ذهنك؟

3) ما الذي تسمعه من الزبون عندما يتحدث؟

4) ما الذي تفعله إذا جرت الأمور على غير ما تشتهي؟

من المثير للاهتمام، أن الأسئلة لا تكشف (كيف) يكون السلوك، بل تكشف (ماذا) والأهم من هذا، فإن التأكيد هو على موقف الإجابة أكثر من قائمة التفتيش عن الفاعلية ولهذا السبب تستطيع أن تقلّد بسلوكك الأشخاص الذين تُعجب بهم في أيّ مجالٍ من مجالات الحياة والعمل. ولا يهم فعلاً ما أنجزوه، لكن المهمّ، هو ما يفعلونه لمساعدتهم في إنجازاتهم. وسترى في الفصل الآتي ما الذي يمُيّز الشخص الناجح عن غيره، لكن من الآن حاول أن تتخيّل ما الذي تحتاجه كي تستجيبَ للمساعدة التي تحقق أحلامك. اسأل نفسك ما الذي يسبّب لك الخوف، وما الذي تحتاج لفعله أو التفكير فيه لتتغلب على هذا الخوف وتعود إلى «بر الأمان».

ابحث عن أشخاص تُعجب بهم، وابدأ بالإصغاء، اكتشف كيف يصفون المواقف والأحداث وكيف يكيفّون سلوكهم في سبيل الوصول إلى النجاح الذي تبغي اختراعه، تعرّف على ما يجعلهم مختلفين في مجال تفكيرهم وما يفعلونه في المواقف الصعبة وتعلّم من خبراتهم، استخدم التقليد في دعمك العاطفي، وتعلّم أن تخترع التأثير في حياتك الخاصة.

تذكّر: النجاح يعطيك مفاتيح

عندما كنت أعمل مع المتحدث المحترف (بوت كامبز) كنت أمضي نهاري كاملاً ماشياً وأنا أفاوض على نموذجي الشخصي حول ماذا كان ينبغي علي فعله من أجل بناء عملٍ خطابي ناجح، ولم يكن حول

(كيفيـة) أدائه، لكن حول ما يجب عليّ فعله لتحقيق نجاحي الشخصـي، نعم، يمكنك أن تطبّق بعض الدروس العملية من أولئك الأشـخاص الذين تقلدهم لكن في جوهر الشـيء، عليك أن تقلـد طريقة تفكيرهم، أكثر من المحاولة ببسـاطة تقليد المظاهر الفيزيائيـة لنجاحهم، أعلم أنّ المتحدثين المتفائلين الذين يتوافدون كثيراً على مكتبي لا يمكنهم أن يفعلوا كل شـيء أفعله لكن يمكن أن يتعلّموا كيف يحضـرّون، وكيـف يتعاملون مع الرفض، وكيـف يؤمنـون بأنفسـهم، وفي أي مجـالات يمكـن أن يُرقّـوا أنفسـهم.

«كل حيـاة هـي فريـدة، ومن المحتمـل ألا تكـون هناك فرصـةٌ لتقليد النجاح» هكذا يقول (ريتشـارد برنسـون) أو (بل غيتس) والعالم اليوم هو مـكان مختلف عما كان عندما بدؤوا يخترعـون إمبراطورياتهم التجارية، غير أنـه يمكننا أن نتعلم مقداراً كبيراً منهم في مجـال العِناد، والالتزام، والموقـف الإيجابي، وكل شـخصٍ ناجـح في هذا العالم لديـه درجة ما من الفشـل، وما يمّيز الأفراد ليس عدد المرات التي يفشـلون فيها، وإنما كيف يستعيدون جأشهم، والمحاولة مرة أخرى.

أحـد أكـبر الأخطاء التـي تُرتكب اليـوم في مجال العمـل أن كثيراً من المديريـن يشـتغلون وفق مبـدأ (أفعل مـا أقوله) أكثر من مبـدأ (أفعل ما أفعله) وهذا يخلق ثقافة عدم الثقة واللامبالاة.

(كريس) هو إنسـان ضـائع، يقول شـيئاً ما، ثم يتوجـه إلى اليمين مباشرة ويفعل شـيئاً آخر، فإذا لم يكن متضايقاً من فعله، لماذا ينبغي أن نتضايق نحن؟».

• **التغيير ليس ضرورياً للحياة، إنه الحياة.**

ـ الفن توفلر

نقطة جيدة

كلنـا مذنبون في هـذه الحالة بدرجة مـا، ومن السـهل أن نرى المنطق لموقف ما، أو نُخْضِـع للعقل لماذا نؤدي الأشـياء بشكلٍ مختلف، لكنَّ التغلب علـى خوفنـا هو اعتقادٌ مختلف تماماً. لتكون ناجحـاً ـ لا يهم ماذا تريد ـ وجّه أوامرك لتتعلّم (تمضية الكلام).

عندما نقول شيئاً ما ونفعل غيره فهذا ببساطة بسبب أننا غير مكتفين عاطفياً حول تغيير النهوض والتحدي من أجل (إحداث التغيير).

إذا فكـرت أنّك عاطفي حول شـيءٍ ما، وسـمعت نفسـك تقول: «أحب ذلـك، إنه...» حسـناً، توقّـف عن خداع نفسـك، إلى أن تقول: «سـأحاول وسـأكون ناجحاً، أسـتطيع فعل ذلك» لا تتضـايق من محاولة ملاحقة أي شيء ـ وخاصة نفسك ـ إذا كنت تريد ذلك، إذا كنت متعاطفاً بذكاء تجاه شيء ما، فلن يقف في وجه نجاحك أيُّ شيء، فقط تستطيع فعله، ويمكنك أن تخترقه.

التقليد ليس فقط طريقةً عظيمةً لمسـاعدة بناء أسـلوب حول السـلوك الـذي تحتـاج أن تطبقه لتحقق التغيير، بل سـيغريك لتبقـي على المحاولة ويعلمك كيف تستطيع أن تتطوّع لمساعدة مَنْ حولك.

• الرغبة هي البحث المحتمل للتعبير.

ـ رالف والدو ايميرسون

اطلب الشكل الصحيح من المساعدة

الضابط والصبي:

كان هناك ضابطٌ يريد أن يعبر نهراً، ولم يكن متأكداً من عمق النهر أو هل بإمكان حصانه أن يجتاز النهر، تلفت حوله من أجل الحصول على المساعدة وشاهد طفلاً صغيراً بالقرب من النهر، طلب من الصبي النصيحة، نظر الصبي إلى حجم حصان الضابط وفكّر لدقيقة، وبعدها أخبره بثقة أن الأمر آمن بالنسبة له ولحصانه وبإمكانه أن يعبر النهر. وبدأ الضابط يعبر النهر على حصانه، لكن ما إن وصل إلى منتصفه، حتى تبيّن له فجأة أن النهر، هو في الحقيقة، عميقٌ جداً، وكاد أن يغرق. وبعد أن استعاد وعيه من الصدمة، صرخ بالصبي وهدده بالعقاب. غير أن الصبي كان مذهولاً وأجاب ببراءة: «غير أنه أيها الضابط كنت أرى بطاتي يعبرن النهر كل يوم دون مشكلة، مع أن أقدامهن أقصر من قدمي حصانك».

@ @

مبادئ النمذجة الناجحة

يقول نابليون هيلز: إذا احتجتَ إلى النصيحة، فخذها من الأشخاص الذين يعلمون عما يتكلمون حوله.

«الرأي هو أرخص سلعةٍ على وجه الأرض». تأكّد بأنك تمثّل بنفسك معتقدات الآخرين قبل أن تؤّثر فيهم، والاعتبار هو المفتاح، تذكّر أن تتوقف قليلاً قبل أن تبدأ العمل، لن يساعدك هذا فقط في مقاومة التسرع في الجري بعد أول إشارة للمتاعب، لكن أيضاً سيتيح لك الوقت لتصنع خيارات معتبرة حول الطريقة التي تريد أن تسلكها لإحداث تغيير.

قصة (كريس آكابوسي) تجمع هذا كله، عندما ظهر أن سيرته في الجري مسافة 400 م ستنتهي، ولكنه لم يكن مستعداً ليتقاعد من ألعاب القوى، فقرّر أن يحاول القفز على الحاجز بارتفاع 400 م، والذي لا يتطلب السرعة فقط، بل الرشاقة وخفة الحركة أيضاً ما كان يملك سرعة القفز بالتأكيد، غير أن القفز برشاقة لم يكن من عادته، لذا، ذهب إلى الولايات المتحدة الأميركية ليتعلم من أكثر الأشخاص شهرة في ذلك ـ (ايدي موسيس).

اشترك (ايدي موسيس) في سباق الجري مدة عشر سنوات، دون أن يخسر سباقاً واحداً، وكان أفضل المتسابقين ـ وربما هو كذلك كما أنه مازال كذلك حتى الآن ـ بسجل لا يحوي أي شائبة، ذهب (كريس) إلى الولايات

• القصة هي عنك.

ـ هوراك

المتحدة الأميركية على نفقته الخاصة، وأمضى هناك شهوراً وطرح الآلاف من الأسـئلة، وكانت نتيجة هذه الجهود والتصـميم أنه أصبح أفضل رابح لجائزة البرونز في ألعاب الأولمبياد، ومازال يحمل اللقب البريطاني والأوربي.

ماذا تفعل إذا اعتقدت بأن سيرتك المهنية قد شارفت على النهاية؟

هل تسأل المزيد من الناس ليقدموا لك الدعم، أو تتقبّل نهايتها؟

أقـترح عليك أن تفعل مـا فعله (كريس) وأن تبحث عن الأفضـل، وأن تسمح للآخرين بالنصيحة، وأن تركض إلى الجحيم!

«عليكَ أن تفعل ذلك بنفسك، ولن تستطيع أن تفعله وحدك».

ـ مارتين روت ـ

@ @

«سيطرة العقل»

من الخطأ أن نفكّر أنه طال ما كنا نفتّش عن (المزيد في الحياة) كهدف شخصي، أكثر منه هدفاً جماعياً فمن غير الممكن أن نطلب من الآخرين مساعدتنا، والحقيقة هي أنه من غير المحتمل أن ننجز واحداً بالمئة مما نريده دون الآخرين».

وكما ناقشنا قبل قليل، من المهم جداً أن نحاكي بسلوكنا الناس الذين نحترمهم ونثق بهم، أعمل حالياً مع فريقي الثلاثي من ذوي العقل المبدع وعبر السنين تأكدت بأنه ما كان بإمكاني أن أطورّ حياتي الشخصية وعملي دون مساعدتهم ودعمهم، وأول فريق يشمل: فران (زوجتي) روبن سيغار، غراهام ديفز، وروي شيبرد، وقد دعموني خلال التغييرات الصاخبة في أول مسيرتي المهنية، وساعدوني كي أطوّر اعتقادي في مسيرتي كمتحدث.

ومع فريقي الثاني، وقد كانت (فران) عضوةً فيه أيضاً، انصّب تركيزي على تطوير عملٍ دولي، لذا عملت مع أناس دعموني لأصل إلى ذلك، عملت مع (بيستي هاس) و (ديبي ويلني) و (كريستنا بوكنز).

وقد أثبتوا أنهم رابطة رابحة بالنسبة لي، وساعدوني في اجتياز المرحلة التالية من سيرتي المهنية، وفي مدة قصيرة نسبياً.

- إن الأشياء الجميلة في حياتنا لا تتكرر أبداً.

ـ إيميلي ديكنسون

وبعد هذا، طورّت فريقاً جديداً في أواخر عام 2004، وما زلت أعمل معهم إلى الآن: (شاي مكنون) و(ستيف دوبلسيز) و(ستيف هيو) وكان لدي أهداف جديدة، وتركيز أوضح حول ما أريد أن أنجزه مستقبلاً، وكنت أعلم أنه بمساعدة فريقي يمكنني أن أحقق أحلامي، كلنا نحتاج أبطالاً كما أننا أيضاً بحاجة إلى مساعدة صغيرة من أصدقائنا.

لذا، كيف لنا أن نطلب يد المساعدة من الأشخاص المهمين الذين نحتاج مساعدتهم لننجز أهدافنا؟ إن استخدام قوة الشراكة لتعزيز الإنتاجية والرخاء ليس أكثر من رفع الطاقة المشتركة للناس الذين في حياتك ليساعدوك، وبالمقابل، تساعدهم بالطريقة نفسها، ونحن تحققنا من أنك تريد أن تفعل الأفضل، لذا حان الوقت لتبدأ بوضع بعض اللحم على عظام خطتك الكبيرة لتحصل وتعطي المزيد من التأثير.

حان الوقت لتحقيق ذلك.



سيطر على نجاحك

فريق عمل، فريق قوة، فريق أي شــيء! بمســاعدة أصدقائك وزملائك تستطيع الحصول على كل شيء تتمناه، ومن الممكن أن تحتاج دعماً عاطفياً منتظماً، ورؤية نقدية لخطتك، أو مســاعدة عملية محكمة من أجل إنجاز عملك حالما تصـنّف دليلك الذي يخدم أغراضك (غطينا هذا بالتفصيل في الفصل التالي) كما يجب عليك أن تقسم خطة حياتك إلى فروعٍ صغيرة الحجم كي تبدأ بجعل العمل يحصل.

إن فريـق الدعم الشخصـي المسـاعد ليسـت مهمته فقط مسـاعدتك لإنجاز أهدافك الجديدة، بل يساعدك أيضاً لتبقي تركيزك على الجوانب الأخـرى من حياتك، والتي لا ينبغي لهـا أن تتأثر أو تتغير. عليكَ أن تتأكد بـأن ملاحقة حلمٍ واحد تؤدي إلى تدمير الأحلام الأخرى، كم عدد الناس الناجحـين الذيـن تنتهـي حياتهـم بالطـلاق أو بالدمار نتيجـة فقدانهم لعائلاتهم؟ ويبدو أن هذا حصل عندما لا يتطلعون... أو أن يشغلوا الذهن عندما يكونون مع عائلتهم؟.

إن الفريق الذي تختاره ليسـاعدك في مجالات خاصة من خطتك يجب أن يفهـم بأن فريق الدعـم ليس من أجلك أو من أجل مـا تريد، إنه فريق دعمٍ مشترك، لقد اتخذت أصعب خطوة لمعرفة ما تحتاجه لتغيير الطريقة التي تعيش بها. إذاً ماذا الآن؟

«رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة».

ـ لاو تزو

● **من «هم»، الذين يمسكون بزمام القوة في حياتنا؟**

ـ أورفل ثمبسون

هيّئ أهدافك

في الفصل الآتي سنغطي حاجتك لتفّرق بين أهدافك وعاطفتك، قد ناقشنا من قبل كيف تفصل بين معلقك ومدربك، لكي تكون اللاعب الذي نتوق جميعاً أن نكونه، عليك أن تحصل على خطة لعب جاهزة تحملنا إلى هناك. كلنا يحتاج أهدافاً (بكل معنى الكلمة) وأفضل طريقة لإنجازها هي تسجيلها كتابةً.

للحصول على المساعدة والدعم البنّاء من الآخرين -فإنه لن يساعدك كثيراً أن تعطيهم شيئاً من الاعتبار- فإن أفضل شيء تفعله هو أن تحضّر أبعادك وأهدافك أولاً، وأن تعطيها إلى كل واحد من أعضاء فريقك (سوف نتكلم حول كيفية تطويعهم... فيما بعد) كدليل، وعلى كل عضو من الفريق أن يشارك بأهدافه الشخصية مع باقي الفريق، وليس من المفيد الإبقاء عليها جميعاً سراً! بحق الشيطان كيف يمكن أن نتوقع شخصاً ما أن يقدم لك يد المساعدة إذا لم يكن يعرف ما الذي ترمي إليه من ورائه؟.

- **يحتاج التغيير إلى شجاعة، و خيال، والتزام.**

ـ جون تايلر

لماذا ينبغي عليّ تحديد أهدافي؟

مـا الذي يجعـل الناس يفعلون مـا يفعلونه؟ وما المخـاوف التي يعانون منهـا؟ وما الذي يجعل بعض الناس يعيشـون حياة لا تصـدق، بينما يبدّد الآخرون حياتهم مع أنهم يحصـلون على الفرص نفسها ؟ كيف يمكننا أن نساعد الناس لينتقلوا من التمرّغ في التراب إلى العظمة؟.

هل لاحظت يوماً شخصـاً ما بلا أهداف؟ هم لا يفعلون أيَّ شـيءٍ فعلياً عندما يكونون في المنزل، من المحتمل أن يسـتلقوا ويشـاهدوا التلفاز طيلة الوقـت عندما يكونون في العمل، فهم بالكاد يسـهمون في أي أفكار جديدة وإيجابيـة، كما أنه مـن المحتمل أن يكونوا أولَّ النـاس الذين ينتقدون آراء أيّ شـخص آخر، فهم يميلون إلى مقاومة التغيير، وهذا ما يحصـل! إنهم أولئك الناس غير المرغوب فيهم بسبب الطريقة التي يعاملون بها الزبائن وباقي أعضاء الفريق.

وفي البيئة الاجتماعية، فإن الناس الذين لا أهداف لهم هم عادةً الذين يشتكون من كل شيء، ويخبرونك عن جميع أوجاعهم وآلامهم، وهم دائماً يشـكون من حياتهم السيئة التي تهدّدهم، الصرخ والبكاء العالي لشخص لا أهداف له هي: «أنا ضجر»!

- إذا كنتَ غير مبالٍ بأهدافك، ستنتهي حياتك بكارثة.
- إن إيجاد تأثير هو عملية دائمة لا تنتهي
- إن العمل من أجل حياتك هو عملية دائمة لا تنتهي أبداً.

- نوعيّة حياتك تعتمد بشكل كبير على نوعية أهدافك.
- سواء وصلت إلى أهدافك أم لم تصل، يعتمد هذا بشكل كبير على أفعالك.
- سواء عملت أم لم تعمل يعتمد هذا بشكل كبير على رغبتك والتزاماتك.
- سواء التزمتَ أم لم تلتزم، فهذا يعتمد إلى حد كبير على من تلتزم لأجله
- من تلتزم لأجله يعتمد إلى حدٍ كبير على الإخلاص، والثقة والحب.
- عندما يوجد الإخلاص، والثقة، والحب، ستصبح الحياة تحفةً فنيةً!
- ابدأ بتطوير تحفتك بربط أهدافك، وأفعالك والتزاماتك بالإخلاص والثقة، والحب!

دع ذلك يحدث!

- **ما لا تستطيع الوصول إليه، احصل عليه من كل قلبك.**

ـ ميغنون ميغلا تغلين

انتقِ فريقك

إذا كنت تتبع أي نوع من الرياضـة، فلا بد أن تكون قد سـمعت عن الفرق الرياضـية الناجحـة تتحدث عن (كيمياء) الفريق، وكل شـخص سـنحت له الفرصـة أن يلعب ضمن أيّ فريق رياضي يعرف تماماً ما أتحدّث عنه عندما أقـول إن الكيميـاء الصـحيحة في فريقك هي التي تحقق النجـاح، وليس من الضروري أن أعني الفوز باللعبة نفسها، على الرغم من أنَّ هذا النوع من الفوز يمكن أن ينتج شعوراً عظيماً بالنصر، ما أعنيه هو الفوز بالإطار الأوسع.

يحتاج الفريق من أجـل إنجاز طاقاته الكامنة، إلى فريق من المهارات والشخصـيات، لا يمكن لكل شـخص أن يكون في مركز الهجوم، في فريقه إذا كان كل شـخص في هذا المركز، من الذي سيكون بموقع الدفاع؟ أو من الـذي سـيقوم بدعم الأجنحة؟ علـى أي حال، لا يمكن أن يكـون كلٌّ واحدٍ رامياً في فريق كرة السلة، أو هدّافاً في لعبة الهوكي، إلخ... إلخ.

إن دائرة من الكفاءة الشخصـية ضرورية أيضاً، بعض أعضاء الفريق هـم قـادة عظمـاء يلهمـون الآخريـن الموجودين حولهـم، ويرفعـون من مستوياتهم إلى درجات أعلى مما يستطيعون الوصول إليها بشكل طبيعي . وثمة أعضاء آخرون في الفريق أكثر هدوءاً لكنهم ما زالوا يشاركون بطرق مهمة، وكل عضـو في الفريق الناجح سيجلب مؤهلات فريدة إلى الطاولة. ومع التآلف الصـحيح للقيادة، والتحرك، وفوق كل شيء العمل، سيحصل الفريق على الكثير من النجاحات.

المدربّـون الفاعلون يفهمون أن النجاح يسـتدعي مزيجاً جيـداً لإناسٍ يعملون معاً، وهم يختارون أعضاء الفريق بتجارب وخلفيات متنوعة.

وعمل المدرّب هو تحديد اتجاه مهارات كل عضوٍ في الفريق وطاقاته من أجل إحراز أهداف عامة.

إنّ تآلفاً متيناً لشخصـيات مختلفة يجعل أيّ نوعٍ من مغامرات الفريق موجـودة، والتحـدي والمرح.. سـواءً في مجال الرياضـة، أو العمـل، أو في شراكة الزواج، وأحزر لماذا نسمع كثيراً عبارة (تجاذب الأضداد).

أنا ومسـاعدتي الشخصـية نعمل بشـكلٍ جيد معاً لأنها ترغب أن تكون عمليةً أكثر، وتسـتمتع بنجاح المشـروعات، بينما أملـك أنا إبداعات هائلة ولديَّ طاقة وأفكار لا تنتهي، وأعرف كيف أُحدث جواً من المرحٍ. في حين أنّ لدينا نحن الاثنين كل أنواع الشخصـيات، فإننا نحتاج عادة إلى شخصية أو اثنتين لنسيطر على أفعالنا.

ولهذا السـبب، عندما تبحث عن أعضـاء متوقعين ليصبحوا جزءاً من عقلـك الموجه، فإنه من الحكمـة أن تبحث عن أناس متنوعين، وليس فقط الأشخاص الذين يشبهونك. ولا يمكن القول إن مجموعة من الناس لديهم شخصيات متشابهة تعمل معاً ولا تحقق نتائج.

غـير أنهم قد لا يعتبرون نطاقاً كاملاً مـن الخيارات النافعة والتي من الممكن أن يقترحها شخصٌ ما بشخصية مختلفة، والسبب الرئيس للبحث عن شخصيات متنوعة لفريقك هو أنك ستحصل على آفاق مختلفة ستكون

- **لكي تعثر على طريق مفتوح، عليكَ أن تكون بعقل متفتح.**

- جون تون

في المقدمة، وبناء على ذلك سيكون في استطاعتك أن ترى الأشياء من كل الزوايا، على سبيل المثال، وربما في إحدى مقابلاتك سوف تعبرّ عن بعض الصعوبة في إنجاز هدفٍ معين. وربما يقول عضو آخر في فريقك: «هل جربّت هذا أم أنك جربت تلك؟» وربما تسمع بعض الأفكار العظيمة التي لم تكن في حسبانك من قبل.



احصِ، تخطَّ نتائجك

دعني أشـاركك بمثالٍ شخصي: إنها قصة مألوفة، أو ربما سمعتها من قبل، وتبدأ على هذه الشاكلة: أنا أكتب كتاباً...

كلنا لدينا مشـروع وشيء ما يزعجنا إزعاجاً متصلاً، ومع هذا لا يبدو أننا سنحقق أحلامنا، وبالنسبة إلي، كان المشروع هو تأليف كتاب، وتطلّب هـذا مني وقتاً طويلاً لإنجازه، وعندما قمـت بذلك، كانت النتيجة رائعة. وفي النهاية لم يكن الأمر صعباً كما كنت أخشاه وتعجبت كيف حصلت على هذا كله معاً، هذا هو الشـكل البسيط الذي اسـتخدمته لأحصي وأتخطّى نتائجـي في كل مجال من مجالات حياتي، وبقليل من الممارسـة يمكنك أن تنجز النوع نفسـه من النجاح وتحصـل على تأليف الكتاب أو تصـعد هذا الجبل، احصِ وتخطَّ أعمال حياتك!

الرغبة + الموعد الأخير لإنجاز عمل ما + التركيز + الفعل الضخم + الالتزام بالسيطرة على العقل = النجاح.

هذه هي صيغة: احصِ. وتخطَّ نتائجك.

ومـن أجل أن نعطيك تقديراً تامـاً للطريقة التي تعمل بها هذه المعادلة دعنـا نعطي مثالاً لكل واحد من محتويات الصـيغة، باعتباره يرتبط بهذه القصة المخصصّة.

• **تستطيع أن تفعل أي شيء ـ لكنك لا تستطيع أن تفعل كل شيء.**

ـ ديفيد ألين

الرغبة:

أعدَّ قائمةً جيّدة ثابتة حول أسـباب رغبتك في الأشياء، ولماذا تريدها، وكلمـا ازدادت الأسـباب التـي من أجلهـا تنجز هدفـك كلمـا أحببتَ أن تنجـز النتائج التي ترغب بها، وعندما تكون (الأسـباب) قوية كفاية،فإن (النتائج) ستبدأ بالحدوث.

الوقت الأخير:

تأكد بأنك سـتلتزم بالوقت المحدد الذي سيجعلك تمدّد نفسك، بحيث تسـتطيع أن تتمتع بصدق وتسـتفيد من عملية تخطي النتائج، وكن متأكداً بأنك لن تتجاوزه، ولا تجعل الوقت محدداً بشـكل يجعلك تشـعّر بالإحباط وعدم التشـجيع، كما أنـه من المهم، ألا تجعل الوقـت طويلاً جداً بحيث لا يكون هناك تحدٍ فتفتقد المتعة.

التركيز:

عندمـا تكون في الغرفة، كُنْ في الغرفة! لقد تأكدت بأنه سـيكون لديك أشـياء أخرى كثيرة سـتتقدم في هذا العالم عندما تبدأ عمليتك، عالجْ ما يحتاج إلى معالجة، وأكمل أيّ تعهدات أو التزامات عليكَ أن تقوم بها ركّز على المهمة التي بين يديك ـ وكن منشغلاً!

عمل ضخم + التزام عقلي:

ليسـ هنـاك تراجـع الآن! تأكّـد مـن التزاماتـك تجاه شـركائك المسـيطرين. اسـألهم الالتزام إذا ما احتجتَ إليهم، وتذكّر، فأنت في

- **لا يستطيع الناس تلبية نداء لم يطلق فعلاً.**

ـ روبرت مورجان

عمليـة تخطي النتائج وتحتاج إلى كل قدر من المسـاعدة التي تحصـل عليها، هناك سؤالان رئيسان عليك أن تسأل نفسك عنهما خلال عملية تخطي النتائج:

1- ما النتيجة النهائية التي أبحث عنها؟

2- ما خطوتي التالية؟

إذاً، مـا خطوتك التالية في تخطي النتائـج؟ وفي كتاب (نابليون هيلز) التقليـدي، فكّـر وكن غنيـاً، تحدث عن وحـدة الأشـخاص الذين يقومون بمساعدة بعضهم بعضاً لإنجاز ما يريدون الحصول عليه بواسطة التركيز على مهاراتهم من خلال الدعم العقلي، إنّ عملية التوحد والتركيز تمكّنهم من تحقيق أحلامهم. ينتج العقل الجديد والأشد مضاءً عندما يعمل اثنان أو أكثر من الأشخاص معاً بانسجام وتركيز.

العَالَم يتقلّص، ليس فيزيائياً، وإنّما بسـبب قدرتنا على السـفر إلى أي مـكان حـول الكون، حرفياً في سـاعات، نسـتطيع السـفر حول المدن والقـارات والمحيطات الكبيرة في الطائرات وبسـرعة كانت غير متوقعة منذ مئة سنة خلت.

إن الحمولـة والمـواد الغذائيـة يمكـن أن تنقل جـواً إلى البلـدان التي تحتاجها. كما أن قوات حفظ السلام يمكن أن تتحرك سريعاً إلى أي مكان في العالم للمساعدة على حفظ السلام والتوازن في البلدان المضطربة.

كل ذلـك محتمل بسـبب السـيطرة العقلية للشـراكة لـ (بـين أورڤل) وولبررايت. الأخوان رايت مشـهوران باعتقادهما بأنه يمكن للإنسـان أن

يطـير، أيـن كُنّا من غير دعمهـم العقلي؟ لا يمكنك أن تعلـم أين أو كيف يمكن لشـركائنا المسيطرين أن يدخلوا حياتنا، ومثل أي شيء آخر، عندما تـزرع بذور هـدف في عقلك، فإن الأحداث والظروف ستسـاعدك بشـكلٍ سحري لتنجز ما تريد.

إن شـركاءك العقليين مذهلون! فهم يسـتطيعون متحديـن أن يُحدثوا تغيـيراً ملموسـاً في عالمـك وفي العـالم بأسـره إلى حيث يذهـب الاهتمام وتنساب الطاقات، وتظهر النتائج.

• كل واحد يفكر في تغيير العالم، لكن ليس هناك واحد يفكر في تغيير نفسه.

ـ تولستوي

تمارين

اكتب مقالاً حول بطلك، وخذ في الاعتبار كيف يمكن أن تطبّق دروساً تعلمتها منهم في حياتك، اكتب المقال من وجهة نظر مشاركتك الأفكار مع أناس من فريقك بحيث يمكنهم فيه أن يفهموا ما يعجبك، وكيف يمكن لبطلك أن يساعدهم أيضاً.

اقرأ السيرة الذاتية لبطلك الرئيس، واسأل نفسك ما الذي فعله هذا الشخص بشكلٍ جيد، وما الذي يمكن أن تفعله بشكل مختلف، لا يمكنك أن تعلم، ويمكن أن تعلم أكثر مما يستطيع بطلك!

أمضِ يوماً كاملاً وكأنك بطل نفسك، ولاحظ كيف يمكن لهذه الطريقة أن تمنحك مزيداً من الثقة.



الفصل الثالث

شيفرة التأثير

P = العاطفة والهدف

اتبع عاطفتك لا مثواك

العاطفة، ملخّص

إذا كنت لا تريد أن تتعاطف مع أمرٍ ما، فلا تقم به

لا تنكر أحلامك

تعقب عاطفتك. لا تقاعدك

جِدْ هدفاً في عاطفتك، اجعل هدفك هو عاطفتك

إذا كان ما تقوم به الآن لا يتوافق مع الصورة الكبيرة إذن توقف عنه

أحط نفسك بأناس عاطفيين

استأصل السلبيين والمؤثرات من حياتك

الرجل في المرآة

عندما تحصل على ما تريد

في نضالك من أجل نفسك

وسيجعلك العالم ملكاً

في هذا اليوم

احصل على مرآة فحسب

وانظر ماذا تغير فيك؟ ..

على ذلك الرجل أن يقول :

ليس حكم أمك أو أبيك أو زوجتك

ما يجب أن يطاع.

الإنسان الذي يؤثر رأيه أكثر في حياتك

هو الشخص الذي يحدق من وراء الزجاج.

قد يعتقد بعض الناس أنك صديق مستقيم

ويدعونك صديقاً رائعاً

ولكن الرجل وراء الزجاج يقول: «ما أنت إلا صاخب معربد».

إذا لم تستطع أن تنظر في عينيه مباشرة»

إنه رفيق مُرْضٍ، ولا تهتم بالآخرين.

لأنه صريح معك حتى النهاية.

وأنت قد تجاوزت الامتحان الصعب الأكثر خطورة.

قد تلهو في العالم كله في حياتك.

وتتلقى ضربات على قفاك وأنت تسير.

ولكن جائزتك الأخيرة ستكون وجعاً في القلب ودموعاً

إذا خدعت الرجل الذي يظهر في الزجاج

ـ ديل ويمبرو

- **استخدمْ خيالك ليس من أجل أن تخيف نفسك من الموت، لكن من أجل أن تلهم نفسك للحياة.**

ـ أديل بروكمان

العاطفة والهدف

أحب لعب التنس، في الواقع إن عملي الحقيقي الأول ـ كمحترف تنس ـ كان تدريب الأطفال، وهكذا فإن التنس كان دوماً مهماً بالنسبة لي. ليس فقط بسبب أنني أحب اللعبة، بل لأنها علّمتني أيضاً الكثير عن الإخلاص وماذا يعني الربح حقيقةً، أحد أفضل لاعبي التنس عندي أندريه أغاسي هو بطلي لأسباب تختلف عن براعته في حلبة التنس، أمسك أغاسي بمضرب التنس في الثانية من عمره وكان حلمه أن يصبح اللاعب الأول في العالم، وعلى الرغم من نوبات الغضب في الملعب والحركات المضحكة خارجه، حقّق هدفه في النهاية.

كشأن كثيرين قبله، وبعد نضال طويل في الحياة لتحقيق هدفه، عندما حققه فقد التركيز وبدأ ينحرف، بعد فترةً قصيرة من الوقت وبشكل مدهش بدأت مرتبته تتراجع، وبالنتيجة تقهقر ترتيبه إلى الرقم 141، كان بوسعه أن يتخلى عن اللعب، لكنه بدلاً من ذلك اختار أن يربح ثانيةً، تحقيق ما كنت تحلم به دائماً لا يكون غالباً ما نتوقعه وما لم تتخيل وتخطط للنجاح فإنه يمكن أن ينزلق بسهولة من بين أصابعك. خسر أغاسي الإمساك بحلمه وفقده نهائياً.

لقد كان فقدانه الدرب إلى النجاح، أكثر من أي شيء آخر، هو ما كلفّه حلمه في النهاية، لم يعرف إلى أين يخطو الخطوة التالية لذا بدأ يتراجع، لقد ضاع داخل حقيقة أن حلمه يتحقق وبدقة أكبر لقد سمح لنفسه أن يفقد رؤية لماذا اعتاد أن يربح، عاد إلى مشاعره وتحقق أنه يريد النجاح ثانيةً، ولكنه علم أنه سيكون الطريق طويلاً وشاقاً للعودة إلى القمة. كان

عليه أن يصارع من أجل أن يعود إلى عادة الربح، إلى إرادة الربح. ونظراً لأنه ذهب بعيداً، فقد كان الأمر شيئاً لا يملك الشجاعة إلا قلةٌ قليلة من الناس للقيام به، كان مصمماً، وراح يلعب أمام جمهور من 1 ــ 20 ضد خصوم يتراوحون بين 120 ــ 1000 استعاد طريقه إلى اللعبة، استعاد هذه المرة بهدف متجددٍ وعاطفةٍ ملتهبة من جديد.

لم يعد إلى الأساسيات، لقد ذهب قُدماً إليها (علمني ذلك صديق طيب اسمه بيتر طوسون) وخلال 18 شهراً عاد ليصبح رقم 1، وتزوج من ستيفي غراف، وكان لديه ما يكفي من الرعاية كي يضمن مستقبله، لا يزال أحد لاعبي القمة العشرة إلى اليوم، بعد مدة طويلة من اعتزال معظم منافسيه، ويلعبون في (عصبة الكبار) إنه اللاعب الرابح الأمثل، متحمسٌ ومصمم ومتواضع.

ماذا تفعل عندما تنخفض مبيعاتك، أو أن يسيء طفلك التصرف باستمرار ويقع في متاعب في المدرسة ؟ هل تبدأ بالشك في قدراتك وتتجنب المسألة (معظمنا خبراء في صرف أنفسنا عن مهمة ما في يدنا) أم تستسلم وخاصة إذا كان ولدك هو المشكلة، ولكن يمكنك أن تشك وتستسلم في قلبك قبل وقت طويل من التخلي عن جهدٍ بدني، الآثار قد تكون كارثيةً بالنسبة إليك ولكل من حولك.

إذا كان ما تفعله هو ما تحبه حقاً فهل يستطيع أيّ شيء أن يمنعك من القيام به؟ شيء واحد: أنت دون هدف، العاطفة الضائعة.

• إذا أردتَ أن تفعل شيئاً ما، وجدت طريقة لذلك، وإذا لم تَبْغِ فعله، ستجد عذراً .

ـ داون بور

اتبع عاطفتك، لا مثواك

نعـرف جميعاً أننا إذا اتبعنا قلوبنا فلن نأسـف على ما نفعل، ولكن كم منـا لا يفعلون -حقاً- أي شـيء إزاء ذلك؟ هل تمضـي أيامـك بالطريقة التـي ترغب، أم كيف تشـعر أن عليك أن تعيش حياتـك؟ هل أنت محكوم بحياة تفرضها بذاتك لتحقيق الأهداف؟ إذا كنت تعيش حياةً دون عاطفة حقيقية فإنك تكون قد استسلمت للكسل، هذا ما فعلت.

المسـؤولية ليست عذراً للتخلي عن أحلامنا، ولكنها كما نعلن دوماً إنها السـبب الجذري للقلق. أحببت أن أفعل ذلك ولكن كيف أسـتطيع هذا بعد أن أصـبح لديّ أطفال، وصـك الرهن، ثم هناك التقاعـد الذي ينبغي أن أحسب حسـابه؟ الحياة اليوم مهمة شاقّة جداً والطاقة التي تستغرقها أو كما يبدو من أجل إحداث تغييرات هي غامرة غالباً. يا إلهي كيف يمكن أن تحاول تغيير مهنتك دون المخاطرة بسلامة عائلتك؟

إذا كان حلمك أن تكون خزّافاً وأنت مهندس (C E O) في شركة كبيرة فـإن الفارق في الدخل سـيكون غير محتمل، أنا واقعـي: أعرف ماذا يعني التخلي عن الأمن المادي، لقد خسرته كله مرةً وأعرف الشعور بالقلق تجاه من أين ستأتي وجبتك القادمة.

حتى عندما انقلبت حياتي رأساً على عقب لم يزل لدي ما أكافح من أجله، لم أهتم بأنني أقود سيارتي البنتلي (نعم كنت مختصاً أصيلاً في الثمانينات) وكأنها سـيارة تكسي، كنت مستعداً أن أنظف الشوارع إذا كان هذا سيعيدني

• ما ستفعله مهم. كل ما نحتاج إليه أن تفعله.

ـ جودي غرابن

إلى الـدرب. لقـد كان لـدي خطة، وهـدف، وكنت مـا زلت متحمسـاً تماماً تجـاه مـا أريده من الحياة. غـيرت طريق حياتي خطوةً بعـد خطوة، تمكنت من المحافظة على البيت، ووضـعت أولادي في المدرسـة ونعيش جميعاً كأسرةٍ الحياة التي نريدها، قمنا بذلك معاً، لجأت إلى التسـوية والصـبر، ولكن في النهاية حصلت على ما أردت، أن أكون عند هذه النقطة من حياتي.

إذا كان رمـي القدور هو ما تحـب القيام به فكن منتظماً، اتخذ هدفاً ما في حياتك، واشـرع باتباع عاطفتك، قد تكون آمناً من الناحية المالية، وقـد لا تكون، لا يهم، تكون مصـاداً في حياتك عندمـا يكون لديك كل ما تريـد من مـال، وكأنك لا تملك شـيئاً، النقطة المهمة هـي إذا كنت ذلك المهندس الذي يتوق إلى أن يكدح على دولاب الخزّاف، فإن الألم من عدم الحصول على ذلك في حياتك قد يشلُّك عاطفياً، ويكون الشيء نفسه إذا كنـت رب منـزل / أو ربة منزل وكنت تحلم بأن تكون محامياً، التغيير قد يبدو كبيراً جداً لا يمكن تحقيقه، ولكن حلمك يسـتحق -حقاً- أن تتعقبه لأنك تستحق -حقاً- أحلامك.

التضـحية بالحلـم بالنسـبة للكثيرين بؤس شخصـي جـداً، نظراً لأن معظم الناس يخافون من أن يشـركوا عائلاتهـم في أحلامهم للخوف من أن يفقدوا توازنهم، تخيّل كم سـتكون في وضـع أفضـل بذهابك إلى العمل كل يوم إذا عرفت أن الاشـتغال في ذلـك العمل كان جزءاً واحداً من خطة حياتـك من أجل أن تصـل إلى مقدمة تلك العربة؟ أسـرتك سـوف تتقبل حقيقة أنك تريد أن تفعل ذلك (وإذا لم يتقبلوا فأنت تحتاج إلى أن تسألهم لماذا؟) وسـوف تسـاعدك في الوصـول إلى ذلك، خطوة واحدة في الوقت المناسب، اكسب كفايةً لتبني الأستوديو الخاص بك ـ حتى لو كان يستغرق

عشـر سـنوات ـ وبينما أنت تفعل ذلك من الممكن أن تتابع وتكسـب الوقت في أسـتوديو مؤسس بحيث تسـتفيد وأنت تنتظر، انفق وقتك بحكمة، تعلّم من الأكفاء، تعلم حرفتك، ابـن مركزك، واعرض أعمالك بالتدريج، ومع مرور الوقت سـوف تحقق حلمك، أنت لن تسـاوم على أمن أسرتك، ولكن عليك أن تعيش حياتك لنفسـك كما تعيشـها لأجلهم، عندما تصبح كبيراً في السن لن يشكروك إذا قلت لهم إنك ضحيت بنفسك من أجلهم، لا أحد يريد ذلك في سريرته.

إحدى صـديقاتي المخلصـات تألمت مـن حقيقة أن أمها تحب الرسـم وكانـت ترغب دوماً في الرسـم، ولكنها لم تفعل ذلك حتـى الآن. تقاعدت ولديهـا ضـمان مـالي ولكنها لا تريـد أن تنفق مـالاً، عملت بدأبٍ شـديد لتحصـل عليه (على حلمها بالرسـم) وهي تصـر على أن توفره من أجل الإرث الـذي تعتقـد أنها تحتاجه مـن أجل أن تتركه لعائلتها، أسـتطيع أن أفهم ذلك النوع من التعليقات ـ كما يسـتطيعه كل من لديه أطفال ـ ولكن عندما يكون أطفالك يناشـدونك أن تنفقه، عِشْ حياتك، ولا تترك شـيئاً سوى الذكريات الطيبة وراءك، ماذا يمكن أن تنتظر؟

بعد عدة أشـهرٍ طويلة من الإلحاح بدأتْ أخيراً في الالتحاق بصـفوف للفـن، وكان نجاحها بداية لمتابعة مسـيرتها، في النهاية ربما كان الخوف على أمن أولادها هو ما منعها من القيام بالشيء الذي أحبته، وأن تتحمل كثيراً بعد كل هذا الوقت من الحلم به.

• كل ما نطلبه في حياتنا من المحتمل أن يحدث تغييراً صغيراً في شخص آخر.

ـ ليليان دافيز

تعقـب أحلامك، مهما كانت الخطوات اليومية صـغيرة لتحقيق ذلك، أمـر مـروع، وخطر عاطفـي. تذكر لماذا لا نريـد أن نخطو خـارج منطقة راحتنـا، هـل ما تقوم بعمله الآن يسـتحق أن تتخلى عن نفسـك من أجله؟ حتى أطفالك لا يسـتحقون ذلك، ولوم الآخرين من أجل تضـحيتك ما هو إلا هراء ينبغي أن توقفه الآن.

عد بالتفكير إلى سـنوات، واسـأل نفسـك من تذكر ولمـاذا؟ بعيداً عن أسـرتك وأصـدقائك، النـاسـ الذين نميـل إلى تذكرهم هم عـادة أولئك الأفراد الممتلئين بالطاقة والحماسة من أجل الحياة، الناس الذين يعيشون لأنفسهم يصنعون شركاء حياة لا يوثق بهم.

إذا كنت تنزعج عندما تفكر في حقيقة أنك لا تقوم بالشيء الذي تحبه أو تعيشـ الحيـاة التي كنـت دوماً تحلم بها، عندئذ جديـر بك وبكل واحد آخـر في حياتـك أن يغيرها، هل تعتقد أنك سـتكون إنسـاناً أسـعد لو أنك كنت تعيش من أجل أحلامك؟ أراهن على منزلي تجاه حقيقة أنك ستكون إنسـاناً أفضل ليعاش معه، وقد لا تصل إلى هدفك أبداً، لكن قيمة حياتك ستزيد بشكل أساس عندما تبدأ بالعيش من أجل أحلامك.

عندما يحرر الناس أنفسهم بشكل خلّاق، يبدأ كل شيء آخر في التحسن علـى نحـوٍ معجز، السـعادة تولّـد النجاح، وعندمـا تشـحذ عاطفتك فإن تقاعدك سـيعتني بنفسـه، في العمل قد يعرف النـاسـ أنك خزاف مجنون ولكنهم سـيحترمونك لأنك تأخذ وتعطي لأداء الأشياء بصورةٍ مختلفة، لن

- **عندما يعمل القلب والمهارة معاً، توقّع تحفة.**

ـ سي ريد

تعرف أبداً أنك يمكن أن توحي إليهم أن يقوموا بأشـياء بشكلٍ مختلف، لن تعرف أبداً أنك قد توحي إليهم أن يحاولوا شـيئاً من أجل أنفسـهم، وخلق «التأثـير» في حياتك يعني تعليم الناس كيف يعاملونك، مما يعني بدوره أن تريهم كل الأشياء الجيدة حول العيش بالطريقة التي تعيش بها.

إذا كنـت تسـتطيع أن تبـدو مديراً فهـذا يعني أنه لأمر جيـد أن يكون لديـك عاطفة خارج عملك، وأنه مـن الممكن أن تدير كليهما بنجاح، تخيل ماذا سيصنع ذلك لمن يعملون في شركتك؟ فكر فقط كم ستزيد الإنتاجية إذا 25% من مسـتخدميك جاؤوا إلى العمل أكثر سـعادة لأنهم في المساء كانوا يعيشـون من أجل أنفسـهم وعندما جاؤوا إلى العمل، كانوا مرتاحين ويعملون خلال ذلك الجزء من خطة حياتهم.

نسـتطيع جميعـاً أن نشـارك في الطاقـة الإيجابيـة لمتابعـة عاطفتنا. الأحلام ينبغي ألا تقتصـر على خصوصية قلبك، العيش دون عاطفة، مثل الحـب المفقود أو الفرصـة الضـائعة، يمكن أن ينتابـك إلى الأبد، لا تفعل ذلك بنفسـك تعّرف على ماضـيك، ضـعه جانباً، ثم اعتنق أحلامك ودع العاطفة تتدفق عبر أعصـابك، ينبغي ألا تشـعر غداً بما تشـعر به اليوم، ابـدأ الحياة الآن، قل لنفسـك فقط: «اسـمي جون، وأنا مهندس، أنا أب ولكنني في الحقيقة خزاف».

● لا أحد يصعد بتوقعات ضئيلة.

ـ لي بروير

ابحث عن الغرض من عاطفتك

الحلم وحده لا يحملك إلى حيث تريد أن تكون، لابد من العمل، العمل الشاق والتصميم من أجل أن تتحقق أحلامك، بغض النظر عن كِبرها أو تواضعها، يحتاج الأمر إلى شجاعةٍ كي تنهض وتكون جديراً بما تريد حقاً في الحياة، حتى لو كانت عاطفتك في الحياة هي أولادك، وكل ما تريده هو احترام أكبر من جانبهم، فأنت لديك القوة للحصول على ذلك، الاحترام يُكتسب، وربما أنت لم تضع النمط الصحيح من «الودائع» في مصارفها العاطفية الشرهة مؤخراً، هل يقل حبهم إذا شاركتهم أحلامك، أو حتى إذا سألتهم المساعدة؟ لا خطأ في طلب المساعدة حتى من أطفالنا. سوف يحبونك من أجل ذلك. وذلك لا يعني أنك تستطيع أن تتكيء على أولادك، ولكن سؤال شخصٍ أن يعطيك حبه وتأييده أمرٌ يعزز قوة كل شخص معني.

إذا كنت تحتاج أن تعطي وقتاً لأسرتك فعليك عندئذٍ أن تكتشف كيف تفعل ذلك دون أن تهمل أشياء أخرى تحبها في حياتك، الحياة تسوية ولكن ينبغي ألا يكون هذا أبداً على حساب نوعية حياتك.

«ذلك أمر يَسهُل قوله!»

ليس تماماً، فما زلت أناضل من أجل التوازن بين ما أريد وما ينبغي أن أفعله للإبقاء على حياة أسرتي، وبحالة جيدة، ولكن عليَّ أن أجد عاطفتي وهدفي، أسرتي جزء من ذلك، وأنا أعرف أن إعطاءهم ما أريد يعني

إعطاءهم ما يريدون، هدفي عاطفتي والعكس صحيح، أنا لا أضنّ بالوقت لديّ لصرفه في صنع أشياء لا أتمتع بها حقاً؛ لأن عليَّ القيام بأشياء كثيرة أريدها حقاً وغالباً ما تستفيد أسرتي من أشياء لا أريد أن أقوم بها، أشعر بالراحة حتى أمام كارثة: لأنني أتأكد أنني أتعلم كيف أتصرف، الطريقة الناجحة الوحيدة لتقبل عاطفتك هي أن تحصل على خطةٍ أساسية، ليكن لديك هدف.

قسّم مهمتك، كما تقول لنا جميع الكتب حول حسن تقسيم الوقت إلى مراحل صغيرة وستجدها قد تحققت، امضِ وقتاً طويلاً في التفكير حول ضخامة المهمة كلها فلن تحصل على أيّ شيء، وهذا يصح على القيام بتغييرات، لا تستطيع القيام بالمهمة كاملةً في ليلةٍ واحدة، فكل شيء يستحق أن نفعله يستحق أن نكدح من أجله.

نعم نحن نحتاج إلى تخيل النجاح، ولكن نحتاج أيضاً أن نتخيل إنجاز الخطوات الصغيرة التي تحملنا إلى حيث نكون.

إيجاد هدفك لا يعني بالضرورة إيجاد خطة مشروعٍ مفصلٍ ينبغي القيام بها كل أسبوع بالتفصيل (ولكن سيكون هناك طريق عظيم آخر لتجنب التغيير... تخيل الساعات التي تستطيع أن تنفقها في رسم خطة حياتك!) إيجاد هدفك أسهل بكثير من ذلك.

إليك تمريناً سريعاً يمكن أن يساعدك، اكتب أجوبةً للأسئلة الآتية في مقدمة دفتر يوميات نجاحك الجديد.

● أعتقد أنه ليس من المهم من على حق، لكن المهم ما هو الحق.

ـ توماس هكسلي

- ما هي عاطفتي ؟
- ما هي أهدافي الصغيرة ؟
- ما الآلية التي ستساعدني لأكون هناك ؟
- ما التصرف الذي أحتاج أن آخذه ؟
- كيف ستبدو النتيجة ؟
- هل هذه حقيقتي ؟

عندما يكون لديك الأجوبة عن هذه الأسئلة سيكون لديك المرشد لهدفك، اعرف فقط بدقة أين تحتاج أن تكون وتبدأ العمل نحوه. الناجحون لديهم أشياء مشتركةٌ كثيرة ونستطيع أن نتعلم أمراً أو أمرين بالنظر إلى ما يجعلهما ينتفيان.

هناك خمسة أشياء مشتركة ستجدها لدى كل إنسان ناجح وعاطفي:

1- لديهم حلم.

2- لديهم خطة.

3- لديهم معرفة نوعية أو تدريب.

4- يرغبون في العمل الشاق.

5- لا يقولون «لا» كجواب.

تذكر: يبدأ النجاح بحالة الذهن، يجب أن تؤمن بأنك ستكون ناجحاً من أجل أن تنجح، تصور ذلك.

- **أعتقد أن الدرس الوحيد الذي تعلمته هو أنه لا بديل للانتباه .**

ـ دايان سوير

فيمـا يلي لائحة بالمهارات والمواهب والخصـائص التي سـتجدها لدى الناس الذين يُحدِثون تأثيراً.

- العاطفيون لديهم حلم، وغرض محدد بدقةٍ فائقة.
- لديهم هدف محدد.
- يعرفون ما يريدون.
- لا يتأثرون بأفكار وآراء الآخرين بسهولة.
- لديهم قوة الإرادة.
- لديهم أفكار.
- رغبتهم القوية لإحراز نتائج فعَّالة.
- يخرجون ويقومون بأشياء يقول الآخرون إنه لا يمكن القيام بها.

تذكر أيضاً: أن الأمر لا يحتاج إلى فكرة قويمة لتحقيق النجاح.

تذكـر: الناس الذيـن ينجحون في الحياة هم أولئـك الذين يعطون نتائج لا أسباباً.

يسـتطيع أي فرد أن يقدم أعذاراً وتفسـيرات لماذا لم يقم بالعمل بينما الذين يريدون النجاح إلى أبعد حدٍ فإنهم لا يقدمون أعذاراً.

العاطفيون لديهم حماسة حقيقية، يريدون أن ينجزوا شيئاً ما، لديهم الطاقـة، والالتزام والفخر، لديهم انضـباط ذاتي، إنهم يرغبون في العمل

الشـاق ويمشون الميل الإضـافي، لديهم رغبة حارة في النجاح، ويرغبون في العمل مهما استغرق.

تذكر: بعض الناس فقراء جداً بحيث لا يستطيعون الانتباه

العاطفيون متحفزون جداً للإنجاز، وهم يحصـلون على رضىً كبير في إنجاز المهمة.

العاطفيون مركزون. إنهم يركزون على أهدافهم وأغراضهم الرئيسة. لا يقفون جانباً.

يعملون في المشروعات المهمة، ولا يسمحون لتلك المشروعات أن تبقى جامدةً حتى آخر لحظة.

إنهم منتجون وليسوا مشغولين فقط.

إنهم يعملون فيما هو الأفضل

العاطفيـون يتعلمـون كيـف تتحقـق الأشـياء، يسـتخدمون مهاراتهم ومواهبهـم وطاقاتهم ومعرفتهم إلى أقصـى حد، يقومون بالأشـياء التي ينبغي القيام بها، وليس الأشياء التي يحبون القيام بها فقط، إنهم يرغبون في العمل الشاق ويلزمون أنفسهم بإنجاز العمل.

تذكر: السعادة موجودة في العمل والإنجاز، لا بالامتلاك والاستحواذ.

- **إذا لم تستطع فعله بكل مشاعرك. فلا تفعله.**

ـ باتسي كلاين

العاطفيون يتحملون مسـؤولية أعمالهم، ولا يقدمون أعذاراً، لا يلومون الآخرين ولا ينتحبون ولا يشكون

العاطفيون يتطلعون إلى حلول للمشـكلات، يهتمون بالفرصـة وعندما يرون فرصاً يستفيدون منها.

العاطفيـون يتخذون قرارات، ويفكرون في المسـائل والوقائع المناسـبة ويعطونها الاعتبـار والمداولة المناسـبة، ويتخذون القـرارات، القرارات لا توضع جانباً أو تتأخر، إنها تُتخذ الآن!

قمة النجاح: أنفـق أكثر قليلاً من الوقت في التفكير والتخطيط قبل اتخاذ قرارك، ولسوف تتخذ قرارات أفضل، ولكن تأكد من أنك تتخذ القرار.

قمـة النجاح: عند ما لا تحصـل على النتائج المتوقعـة من القرار الذي اتخذته، غيِّر طريقة عملك. ينبغي ألا تنحت القرارات في حجر أبداً.

العاطفيـون لديهم الشـجاعة للاعـتراف بأنهم ارتكبوا خطـأً، عندما ترتكب خطأ اعترف به، أصـلحه، وتابع سـيرك. لا تضّيع كثيراً من الوقت والطاقة، والمال و/ أو موارد أخرى محاولاً الدفاع عن قرارٍ خاطئ.

تذكر: عندما يكون الناس على خطأ فقد يعترفون به أمام أنفسهم إذا مـا وُجهّوا بلطف وحصـافة فقد يعترفون به للآخريـن، بل وقد يمتدحون بصـراحتهم، واتسـاع ذهنهـم، ولكـن النـاس يصـبحون دفاعيـين جداً وغاضبين عندما يحاول آخرون أن يرووا أكاذيب عن أخطائهم.

العاطفيـون هم أناس يعتمدون على أنفسـهم. لديهم المهارات والموهبة والتدريب وما هو ضروري من أجل النجاح، العاطفيون لديهم معرفة نوعية

- **فكرة واحدة يمكن أن تترجم الحياة، العمل، الوطنية، العالم.**

ـ دان زادرا

وتدريب و/ أو مهارات ومواهب، إنهم يعرفون الأشياء التي يحتاجونها لمعرفة كيف يكونون ناجحين، وعندما يحتاجون إلى معلومات أو معرفة أو مهارات ومواهب لا يملكونها فإنهم يجدون شخصاً ما يملكها.

العاطفيون يعملون ويتعاونون مع الآخرين، ولديهم شخصيات إيجابية وودّية، إنهم يحيطون أنفسهم بأناس يقدمون لهم المساعدة والدعم والتشجيع، إنهم قادة.

العاطفيون متحمسون. إنهم يُستثارون بما يفعلون وتلك الإثارة مُعدية. إنهم يجذبون الناس إليهم؛ لأن أولئك الناس يرغبون في العمل معهم أو المتاجرة معهم وأن يكونوا بقربهم.

قبل عدة سنوات سُئلت: «نيجل؟ .. هل تحب العادات السارة أم النتائج السارة؟». بعد أن فكرت ملياً في ذلك السؤال العميق، ورحت أتحرك في مقعدي كالدودة، وشعرت كما لو أنني حشرت نفسي في زاوية. بعد دقائق قليلة أجبت «أحب النتائج السارة» ومنذ تلك اللحظة تغيرت حياتي، بدأت أقوم بالأشياء الصعبة لأنها تؤهلني لتحقيق أهدافي.

ثمة شيء واحد يكتشف أحلامك ويضعها على الورق، وهذا ما يختلف عن تطبيقها أبقِ حلمك في وعيك المتيقظ، تعلم كيف تتمتع بتخيل نجاحك وكيف ستحققه، اسأل نفسك دوماً: «هل ما أقوم به الآن سيحملني إلى حيث أحتاج أن أكون؟». إذا لم يكن ذلك سَلْ نفسك عندئذٍ لماذا تقوم به.

• أن نتعرف على الجودة، أسهل من أن نعَرفها.

ـ دبليو اتش أودن

وهذا ليس الشـيء نفسـه مثل القيام بأشـياء قد لا تُشـعل نارك إذا كانت الحاجة للقيام بها هي أن تجعل حلمك حقيقةً، إذا كانت الوسـيلة الوحيدة التـي ينبغي أن تقوم بها لتحصـيل المـال لإطعام أطفالـك، ودفع الفواتير معوقـةً، عندئذ تكـون الطريقة الوحيـدة لتحمل الانتظار حتى تصـل إلى هدفك هي أن تُبقي ذلك الهدف في ذهنك.

قد تقول لنفسك: «نعم هذا مزعج، أكره أن أكون موظفاً تنفيذياً رئيساً في CEO، ولكن الليلة حصـلت على مبلغٍ كبير كي أنفقه استعداداً لمعرضي الأول الخاص بالهواة، وسـيبقي عائلتي آمنة ودافئة» عندما تضـع الأشياء المُضـجرة في الحياة في مكانها الصـحيح سيكون مدهشـاً كم من الطاقة الإضافية تستطيع أن تجد من أجلها.

غالباً ما يكون السبب الوحيد الذي يجعلنا نكره القيام بعمل شيء ما هو أنه لا شيء آخر يستحق أن نقوم به في حياتنا (الحياة من أجله).

عِدْ نفسك بأنك ستخلق الحياة التي تعتقد أنها تستحق (العيش حقاً).

@ @

أحط نفسك بأناسٍ عاطفيين

تحدثنا في الفصل السابق عن الحصول على مساعدة، وتعيين الأهداف والنظر إلى آخرين من أجل الإلهام، ولكنْ ثمة كلماتٌ قليلة للتحذير: رغم أن معظم الناس طيبون، ولكن ليس كل واحد منهم طيباً بالنسبة إليك، أتحدث تحديداً عن الناس الذين يمتصون الحياة منك، أتحدث عن مصاصي الدماء المجسدين.

أقول دوماً وأنا أعني ذلك: معظم الناس يريدونك أن تنجح، عندي فريق استثنائي يؤيدني، كلهم عظام، ولكنني أعرف أيضاً أنه إذا كان هناك واحد من الفريق يملك وقتاً ضائعاً فمن السهل جلب البقية منا، حتى ولو كانوا يريدونني، أو يريدون أي واحد آخر في الفريق أن ينجح. لماذا؟

عندما تواجه بأوضاع صعبة، تجد معظم الناس من الصعوبة البالغة أن يحافظوا على حيويتهم، المشكلة ليست في أنهم يريدون تخريب جهدنا بل في أنهم يتخبطون ونحن نستطيع أن نؤكد ورطتهم.

وعند مراجعة مستويات الحيوية ينحدرون إلى الكآبة ويتتابعون كلهم بسرعة ما لم تفعل شيئاً لمنع السيل، فريقي يكافح لأننا عرفنا هذا على أنه الفريق القاتل المُحْتمل، واتخذنا السبيل لمنع انتشار الفساد عندما يكون أحدنا يناضل.

• لا تنتظر أن تُكتَشف.

ـ غيل أتكنسون

الناس الذين يريدون الأفضل لك ولكنهم في المكان السيء، يمكن أن يُساعدوا دون إتلاف مستويات طاقتك، عندما يسقط أحد أفرادنا نشّد معاً ونستخدم طاقتنا الجماعية لانتشالهم من كآبتهم، ونأتي بحلول عملية لمشكلتهم، هذا ما يجعلنا نشعر بشعور أفضل ونعيد زميلنا المصاب إلى المسار (هذا هو الشيء الرائع للعقل الموجه!).

ولكن تخيل إذا كان هناك واحد من فريقك لا يريد أن ينجح، ماذا سيحدث لمستويات طاقتك عندئذٍ؟

هناك مجموعتان من الناس في حياتنا: أولئك الذين يدعمونك للوصول إلى العظمة، أو أولئك الذين يريدون أن تمطر على موكبك (تذكر الاقتباس: إذا كنت تريد قوس قزح فعليك أن تواجه المطر ـ دولي بارتون).

مجموعة من أصدقائك أو زملائك في العمل «هؤلاء» محبوبون، متربون تربيةً عالية، مهتمون، ومساندون، وهم من النمط الذي يستطيع أن يهتف لك في الساعة الثالثة صباحاً في حالة طوارئ يتخلى عن كل شيء من أجل أن يساعدك، كم عدد الأفراد الذين يشبهون هؤلاء في فريقك؟

ثم هناك المجموعة الأخرى من «الأصدقاء»، الأشخاص الذين ترى عددهم يزداد في عرض ما يعكّر قلبك لأنك تعرف أنهم سيستنزفون طاقتك ويتخلصون منك، خفافيش مميتة مثل مصاصي الدماء ولكن ليس من السهل أن تدافع عن نفسك ضدهم، أو كما قد تظن.

● **التعليم ليس إجبارياً، وكذلك حب البقاء.**

ـ دبليو إدوارد ز ديمنغ

هــؤلاء النـاسـ -في الواقـع- يمتصــون الطاقة من جسـدك، وبعد نصـف ساعة من مكالمة هاتفية تظل تشـعر بالتبلّد، وكأن حبك للحياة قد تلاشـى. ومـن جهة ثانية، هم جيـدون. فبعد أن اتسـخوا وتنظفوا فإنهم يتحركون نحو ضحيتهم التالية.

إنهـم حقاً أكبر منافسـيك في العمل وفي الحياة التـي تفكر فيها، في العمل إنهم الأشخاص الذين لا يستقبلون مكالمات الهاتف بعد الساعة 5.29 مساءً لأن المتكلم ليس زبونهم، أو الذي لا ينقل صدفةً أو عمداً بريداً إلكترونياً إليك.

أشبههم بالأعشاب الضارة في حديقتك، إنهم يمتصون الأوكسجين من النبات، وبسرعة، ودون أن تتأكد، يسيطرون على الموقف.

هـذا ما يشـتركون فيه جميعـاً، معظـم الخفافيش النفسـانيين هم على صـواب أكثر مـن كونهم سـعداء. والحقيقة أنه مـا لم تتعلـم التعامل الجيد مع هؤلاء الإرهابيين فسـوف يسـعون بطريقة مهذبةٍ جداً لإغراقك أو إغراق فريقك في الأسفل.

كما أقول لمسـتمعيّ: إذا كنت مديراً أو قائداً عليك أن تتعلم تمييزهم، ثم عليك أن تختار: إما أن تلجمهم أو تطردهم، أنت لا تسـتطيع أن تسـمح لإرهابيين داخليين أن يسـتمروا دون أثر. وعندما تفعل ذلك فأنت ترسـل رسالةً واضحةً وخطيرةً جداً بأن سلوكهم مقبول.

هـذا ليس بالأمر السـيء لهم فحسـب (على المدى البعيـد) إنه كارثة لـك ولأيّ عضـو آخر في فريقـك، لا فائدة من التخطيط لاتخاذ تصـرف وإحـداث تأثـير في العـالم إذا كنت لا تسـتطيع التعامل مع سـحق الحياة والمخربـين الداخليـين، وقد عبر عن ذلـك فيل مكغرو بكل فصـاحةٍ حين

• **لا نستطيع أن نكون ما نريد بتذكر من نحن.**

ـ ماكس دوبري

قال: «نحن نعلّم الناس كيف يعاملوننا»، وهكذا فإنك إذا كنت تناضـل من أجل أن تقرر أي خطوة ستتخذ أولاً، فلسوف تجدها الآن على طبق، اجعل تصـرفك الأول التعامل مع الخفافيش النفسية التي تعيش في فراغك، مع هؤلاء الناس المستأصلين من حياتك أو الموجودين فيها فإن اتخاذ الخطوة الثانية في طريقك إلى النجاح سيكون أسهل بكثير، حاول أن تتذكر أنهم مرتبكون مثلك، ولكنهم يتعاملون معها بطريقةٍ مختلفة، لذا فإن وضعهم بشكل مستقيم بشأن سلوكهم ربما يكون أفضل شيء يمكن أن تقوم به من أجلهم وأجلك، تعليمهم كيف يعاملونك هو عمل إيجابي ويمنعهم من تدمير خططك أو صحتك.

إذا كنت قلقاً من فكرة المواجهة ينبغي أن تفكر فيها بهذه الطريقة. ربما يكون سلوكهم نتيجة بعض العادات السيئة التي اكتسبوها لتعويض شيء مروع في عالمهم، خطوتك الأولى قد تكون خطوتهم الأولى أيضاً نحو اتخاذ خيارات أفضل تجاه الحياة أيضاً. الاعتبار الأكثر أهميّة بالنسبة لك أنه عليك أن تقرر أن سلوكهم غير مقبول، وعليك أن تقوم بشيء ما لتغيير التأثير الذي يمارسونه على حياتك، إذا كانت علاقتك مع الخفاش لا تناسبك اتخذ خطواتٍ لتغييرها.

وهكذا فإن قلبك يغوص عندما تسمع أن الخفاش ينتظر كي يتحدث معك على خط واحد، أو عندما ينزعج مساعد آخر من «الإرهابي الداخلي» الحاضر لديك، فالخيار لك، اتخذ تصرفاً مؤكداً.

التعامل مع الخفافيش أمر صعب، ولكنه غير مستحيل، لا أحد منّا يريد أن يؤذي شخصاً آخر، ولكن غالباً أن الإنسان الذي يسبب لك مشكلة من غير المتوقع أن يقيم اعتباراً لمشاعرك؛ لذا خذ الدعوة ولكن أخبرهم ما

هـو جيد وما هـو ليس كذلك. عندما يبدؤون الكلام معك باسـترخاء توقف وقل لهم: «انظروا، أنا أتعاطف مع موقفكم ولكنني أجد هذه المحادثات صعبةً جداً وأفضّـل ألا أتحدث عن هذه الأشـياء أكثر من ذلك، أنا لا أقول إنني لا أريد أن أسـاعدكم، ولكن موقفكم تأثيره سـيءٌ عليّ» وإذا أصـروا أو غضبوا عندئـذٍ عليـك أن تبلع ريقك وتقول لهم بصـراحة: أقـدر علاقتنا القديمة، ولكني لا أتقبل هذا وأعتقد أنه من الأفضـل ـ لكلينا ـ أن أنحني وأقول وداعاً ثم أنهِ المكالمة، قد لا تصدق كم هو أمر يمنحك السلطة أن تعتني بنفسك.

إذا كانت مشـكلتك أنّ شخصـاً ليس بصـديق بل زميـل عندئذٍ عليك أن تتخذ خطواتٍ مناسـبةً لتنصحهم بأن سـلوكهم غير مقبول (مهما بدا يبدو غير مريح في البداية) وإذا لم تتحسن الأمور، غادر المكان أو اجعلهم يغادرون. إنه الأفضل لعملك أو لحياتك.

لا تتعلق بأمل أنهم سـيتغيرون، لن يتغيروا حتى يتغير شيء ما بالنسبة لهم، وسـواء أكانت مشـكلتك في العمل هو رئيسـك، أم المسـتقبِل العنيف الذي يخيفك كلما مشيت نحو الباب، يجب أن تتخذ موقفاً إيجابياً، تحدث إلى مديرهم ، ولكن اتخذ سـبيلاً لتحسين الموقف. لا تدع يوماً آخر يمضي دون استئصال الخفافيش من حياتك.

• يوم واحد، في الحياة والقلب أكثر مما ينبغي لإيجاد عالم.

ـ جيمس راسل لويل

قل الحقيقة كاملةً بصورة أسرع

الوصية الكبرى التي نستطيع أن نتركها لأولادنا أو العالم الذي نعيش فيه، هو درس مفاده أن عَيش حياة عاطفية يستحق أكثر من أي ربح مادي نأمل في تحقيقه، أن تكون أنانياً ومُتّبعاً لأحلامك هذا سيفتح حياتك على ذرىً لا تصدق، ولكنه سيعلّم كل واحد حولك أن يفعل الشيء نفسه، توازن الحياة وسعادتنا في النهاية يعتمدان على قدرتنا في اتباع قلوبنا، أن نكون صادقين مع أنفسنا، أن نكون أمناء هو مفتاح العيش بعاطفة؛ لذا قلت سابقاً: ما كل ما ينبغي أن نقوم به هو أمر ممتع، ولكنه يصبح مُحتملاً عندما نعيش انفتاحاً، وإذا كان الأمر يؤذيك، قل ذلك، واشرح لماذا؟ وجِدْ طريقة مع أصدقائك وأسرتك لوضع الأمور في نصابها، ولكن تعقّب أحلامك، ولا تدعها تغب عن ناظريك، لا يهم إلى أي مدىً يمكن أن يعتقد الناس أنك مجنون، إنه حلمك وليس حلم الآخرين؛ لذا فإن الأمر يعود إليك لتحقيقه.

عليك أن تقول الحقيقة في كل موقف، حتى لو كانت تزعج شخصاً آخر، تعلم اللباقة بدلاً من فن الخداع، تعلم أن تحب نفسك كفاية كي تغفر لنفسك رغبتك في شيء مختلف عن الأشياء التي حصلت عليها (هذا لا يعني بالضرورة أنك لا تُقدّر ما تملك، بل قد يعني أنك تريد المزيد).

يتطلب إيجاد التأثير الاستقامة، والطريقة الوحيدة لتحقيق أحلامك والاستمتاع بالرحلة والنتيجة معاً هي أن تعيش حياتك بعاطفة وهدف وقبل كل شيء باستقامة.

- **هل هناك ما هو أشد حزناً من عمل لم ينجز؟ نعم، العمل الذي لم يبدأ أبداً.**

ـ كريستينا جو رجينا روسيتي

من يقول إنك لا تستطيع؟

إيڤلين غليني معروفة كسيدة أولى للنقر المنفرد، إنها تقدم 120 حفلةً كل سنة، وقد سجلت تسعة مجلدات (ألبومات)، وإيفيلين صماء تماماً.

بدأت تفقد سمعها في سن العاشرة ونظراً لتلف شديد في العصب فقد أصبحت صماء تماماً عندما بلغت الثانية عشرة. كان هدفها أن تصبح عازفة منفردة ومن أجل أن تقوم بذلك تعلمت أن تسمع الموسيقى بطريقة مختلفة عن الآخرين، كانت تعزف بقدمها وتستطيع أن تنقل النغمة بالاهتزازات التي كانت تشعر بها في جسدها وخيالها.

انتسبت إلى (الأكاديمية الملكية للموسيقى) الشهيرة في لندن، ورغم رفض طلبها من قبل بعض الأساتذة فإنها قُبلت أخيراً، وثابرت حتى تخرجت من الأكاديمية بدرجة الشرف العليا.

وعلى الرغم من أن طبيبها قد شخّص بأنها صماء تماماً، إلاّ أن هذا لا يعني أن عاطفتها لا يمكن أن تتحقق.

اتبع عاطفتك، اتبع قلبك. إنهما سيقودانك إلى المكان الذي تريد الذهاب إليه.

ـ إيڤلين غليني.

• **شخص بشخص، لحظة بلحظة، ونحن نحب سنغيّر العالم.**

ـ ساماهيريا ليت كوفمان

تمرين

اســأل نفسك الأسـئلة الآتية، واكتب أجوبتك الفطرية ـ لا تتوقف حتى تنهي جميع الأجوبة.

- هل أعيش كما أود؟
- ما الذي يثيرني؟
- هذا ليس تكرار لباس: هل أعيش الحياة التي استحقها؟
- بماذا أومن؟
- ما المبادئ المُرشدة لي لأصبح مُستحوذاً على الأفكار بشكل بناء؟
- ما الذي يقود حياتي؟
- ما الذي أناضل من أجله؟
- ما الذي يجعل لحياتي معنىً؟
- ما الخصائص المهمة في حياتي التي ينبغي إنجازها؟

عندما تنهي التفكير الجيد في أجوبتك، عد إلى الوراء وخذ وقتاً طويلاً لدراسـة كل نقطة، اكتشف لماذا كتبت أجوبتك وفكر فيما تحتاجه لتجعلها مختلفـةً أو أفضـل؟ عندمـا تفعل ذلـك، اكتبها في وثيقة رسـمية واجعلها البداية «لخطة حياتك».

- قرر أن العمل ينبغي القيام به، وعندئذ سوف نجد الطريق.

ـ أبراهام لينكولن

الفصل الرابع

شيفرة التأثير

A = العمل

عندما قيل كلُّ شيء، وصُنع.
فما قيل أكثر مما صُنع.

العمل ـ ملخص

فرّ من حمقك.

افعل شيئاً الآن، ماذا تنتظر؟

شارك أحلامك، عش أحلامك

قَسّم أهدافك إلى أجزاء صغيرة.

واشرع في تحقيقها على الفور.

امسك بكل فرصة

تعلم من كل خطأ، وكل نجاح.

@ @

العمل

«عندما قيل كل شيء وصُنع، فما قيل أكثر مما صُنع».

كيف يكون ذلك صحيحاً؟ نحن جميعاً ثرثارون، حالمون كبار، ولكن غالباً عندما يحين الوقت لجعل الأمور مختلفة نجد مليون سبب مختلف لماذا ينبغي القيام بالشيء الذي نعرف أنه سيسعدنا. لماذا؟ ما الذي يجعل أحلامنا بطول ذراع؟ حسناً، لقد تكلمنا من قبل عن الماضي، وكيف يستطيع ذلك أن يؤثر في قدرتنا على أن نكون في أمان، نعرف أن ذهننا سيحاول أن يُبعدنا عن طريق السوء، ولكن هذا ليس الجواب كله.

تعقب أحلامنا أمر مروع، أعتقد أنني أوضحت هذه النقطة جيداً. المشكلة أن جعل أحلامك حقيقة يستغرق جهداً ووقتاً كثيرين، والناس لا يريدون حتى أن يقلقوا، النقطة الجوهرية أننا مع تأكيدنا بأن الأمور مختلفة، إلا أننا لا نريدها سيئةً إلى درجةٍ لا نستطيع معها أن نفعل شيئاً حيالها، ربما تقول إن ذلك ليس سهلاً، بالتأكيد، فالحياة صعبة، هناك الأولاد الصغار، والعمل، والبيت، والأسرة، وجزّ العشب، والتسوّق، وتصنيف الفواتير، عندما يفترض أن تجد وقتاً لتعيش بطريقةٍ مختلفةٍ وسط كل ذلك؟ حسناً، إذا لم يكن لديك وقت لجعل حياتك أكثر قيمة ومتعة من أجل نفسك توقف عن الانتحاب عليها، اصمت، انسجم مع مصاعب حياتك وتمتع بها، إذا لم يكن لديك الطاقة لاتخاذ إجراء من أجل جعل حياتك مختلفة عندئذٍ ينبغي أن تكون جميلةً كما هي. إذاً، ما المشكلة؟

• نحن نظن أن الطيور الحبيسة تغرّد في حين أنها تبكي حقاً.

ـ جون ويبستر

المشــكلة هي أنك لا تريد لحياتك أن تســتمر بالوتيرة نفسها. أنت تقرأ هذا الكتاب، أليس كذلك؟ أنت تحاول أن تجد طريقةً لخلق فرق، ولكن ما تريــده حقاً أن تجد مَــنْ يخبرك كيف تجعل حياتك كاملــةً دون أن تحرك إصــبعاً. حســناً، اليــوم هو يوم ســعدك، إليك هــذه النصــيحة التي كنت تنتظرها. الشيء الذي تحتاجه كثيراً لجعل حياتك تسير جيداً في لحظة.

لقد عرفت G.O.Y.A

ألم تعرفها بعد؟ حســناً ها نحن نفسرها لك بإنكليزية واضحة. **ابتعد عن الحماقة**

الحياة تسير. تغلب عليها.

كل إنســان يقلق بشــأن الانطلاق. يتذرعون بعــدم وجود وقت، أو وجود كثــير من المســؤوليات، ولكــن في الحقيقة أننــا في معظــم الأحيان نخاف جميعاً من الفشــل فقــط، ماذا لو كنا نعمل بدأب حقــاً. ونقوم بالتغييرات وكانت حياتنا ليســت كما نشــتهي ؟ هذا أمر قاسٍ، لا شك في ذلك. دعني أضــع الحقيقة الواضــحة المطلقة أمامك. إذا أعطيتها أفضل طاقتك ولم تكن تسير بيسرٍ معك، عندئذٍ فإنك لن تأسف على ذلك، الحياة دون أسف تعنــي أن تتابع قلبك (حتــى عندما يأخذك إلى طريق مختلف عن الطريق الذي تريد أن تتابعه).

لقد تحدثنا من قبل عن حقيقة أن الربح ليس ما يتوقع الناس عادة أن يكون، أن تكون ناجحاً يعني غالباً كيف تناضل من أجل قضيتك، أكثر مما يعني القضــية نفسها، إنها الرحلة وليس المكان المقصود هو ما يصنع حقاً التأثير في حياتك، فالحياة العظيمة تستحق العمل من أجلها.

قـد يكون حلمـك أن تتصـل بالأسـرة التي انفصـلت عنهـا منذ عدة سنوات، وهكذا تنطلق وتلحق بها في النهاية من أجل أن تكتشف فقط أنك لا تسـتطيع أن تواجههم بعد أن عرفتهم، هل هذا فشـل؟ كلا بالطبع، على الأقل ستعرف إجابات عن أسئلتك، كم تعلمت على طول الطريق؟ نعم من المؤكـد أن يخيب أملك بأن الحياة الأسـرية التي حلمت بها ليسـت ممكنة ببساطة؛ لأن أسـرتك الحقيقية هي زمرة من المهووسين، ولكنك قد تتخذ وجهة نظرٍ مختلفة حول ما الذي يجعل أسرةً طيبة تقوم بمثل هذه الرحلة؟ لن تعرف أبداً ما لم تجرب.

قانون الكون بسـيط. كل عمل يكافأ بنتيجة، التفكير الإيجابي يستطيع أن يسـاعدك فقط على التعامل مع الحياة، إنه لا يسـتطيع أبداً أن يجعلك حيّاً. العمل فقط يعطيك ما تريد. أقسم أنه حتى اتخاذ الخطوات البسيطة له تأثير إيجابي مؤكد في حياتك. إذاً ماذا تنتظر؟ انهض وافعل شيئاً من أجل حياتك!

E+R=O سـأقولها ثانيـةً، وإذا أخطـأت بها في المـرات الثلاثة الأولى أذكرهـا ثانيـة E+R=O الجلوسـ والمراقبـة والأمل والحلم لـن يقطعها. تخلّص من تخوفك من الفشل، وتحرك.

أحد أفضـل المتحدثين المحرضـين الذين اسـتمعت إليهـم في الأوقات الأخيرة كان (بيت غوس). كان لدى (بيت) قصة مميزة حقاً، إذا سنحت لـك فرصـة لقراءة هذا الكتاب أو سـمعته يتحدث فإنني أوصـيك بشـدة أن تفعـل. كتابـه (قريب من الريح) يفصّـل واحدة مـن المغامرات التي لا

• افعل الشيء وستملك حينها القوة.

ـ رالف والدو إيمرسون

تصدق، وهو مثال ممتاز عن كيف يخلق العمل تغييراً إيجابياً، حتى عندما لا تخطط له، كان لدى (بيت) هدف هو: أن يُبحر وينافس متحدياً فيذري غلوبال شـلينج ما جعل ذلك هدفه وضـحّى بكل شيء من أجل تحقيق هذا الهدف، وحققه فعلاً.

معظـم الناس يخبرونك أن تركز على الخط النهائي، وألا تدع العوائق تقـف في طريقك، في حين أن هذا صـحيح فإن الأشـياء في بعض الأحيان تجعلـك مُلزماً أن تقوم بما يدور في عقلـك وتتجاهل خططك، هذا ما قام به (بيت) بالضـبط عندما غيّر طريقه لينقذ زميلاً منافسـاً، أنقذ حياته ـ دون شـك ـ ولكن قراره كان يعني أن عليه أن يضـحي بحلمه في اختراق الخط النهائي، كان قراره شـجاعاً، لا بسـبب الخطر الحقيقي جداً الذي واجهـه في القيام بهذه المحاولة الخطرة فحسـب، بـل لأنه يحتاج إلى قلب قـوي كي يتخلص من الحلم، حتى في جانب حيـاةٍ أو موت، «التأثير» الذي كان لدى (بيت)، ليس فقط على رافايل دانيللي، يسـتحق أكثر من شهادة MBE التي كسـبها، ولعل «بيت» سوف يخبركم أنه كسب حقاً من التجربة بأكثر مما يمكن أن تتخيلوا.

يحتاج الأمر إلى رجلٍ شـجاع كي يسلك طريقاً آخر ويتخذ الطريق الأقل اسـتخداماً، هل تعتقد أن (بيت غوس) يأسـف لأنه لم ينه السـباق؟ أنا لم أسـأل هل كان خائب الرجاء قليلاً بسـبب أنه لم ينه السباق. سألت هل كان قـد اعتذر عن ذلك؟ لا سـبيل آخر، ولـو لثانية واحدة. قـراره يغير المجرى ومحاولتـه أن ينقذ حياة رفيقه المنافس له غيّر مجـرى الحياتين إلى الأبد. فعـل ذلـك حتى خط النهاية. عبور خط النهاية لم يكن مهماً كفاية من أجل الجائزة الحقيقية، جائزة بيت غوس والحياة المدهشـة التي يعيشها هي كل شيء، يمكن أن يأمل به مقابل جهده الخارق وتصميمه لتحقيق أحلامه.

سل نفسك بأمانة إذا لم يكن هناك شيء ـ مهما كان صغيراً تستطيع أن تفعله اليوم، الآن، كي ينقلك خطوةً أقرب إلى حلمك، لا تستطيع أن تحققه في يوم واحد، ولكنك تستطيع القيام بشيءٍ واحد اليوم من شأنه أن يُحدث تأثيراً إيجابياً. لا يهم مقدار تطرف أفكارك، فعندما تُقسّم خطتك إلى مراحل صغيرة تستطيع البدء بشكل صحيح. ما زال هناك وقت للأولاد والتسوّق والعمل، كما يوجد دوماً وقت لك ولأحلامك.

• في أمة من ملايين البشر، وعالم من البلايين يظل الفرد العامل الأول والأساس للتغيير .

ـ ليندون ب. جونسون

هيئ نفسك للعمل

هل تستفيد إلى أقصى حد من كل فرصة تأتيك؟ ربما لا. عندما أعرض رمزي التأثيري أقف جانباً أثناء العرض، اسـحب ورقة عشرين جنيهاً من جيبي، أمسـكها وأسأل إذا كان أحد ما يريد نقوداً، قد تعتقد أن هذا عمل أحمق، أليس كذلك ؟ أعني من سـيقول: لا لمبلغ 20 جنيهاً؟ لقد قمت بهذه اللعبـة في كل أنحـاء العالم وكانـت النتيجة دوماً هي ذاتها، صـمت يتبعه قليل من الصمت أطول، يتبعه قهقهة، وكنت أسمع الناس يقولون لرفاقهم أن يقتربـوا ويأخذوا النقود، ماهو الغريب .. أن ندع شخصـاً آخر يخاطر ويأخذ الجائزة.. هه؟

في النهاية، وعادةً وسـط نشاط حماسي يسرع أحدهم ويأخذ المال من يدي. عند أي لحظة يتحرك فيها أحدهم ويحاول الرابح السعيد بسرعة أن يعيد المال! مع هذا كنت أقدمه لهم ومع هذا كانوا يجدون أنه من المستحيل أن يسـتفيدوا من الفرصة. الناس المهذبون جداً يشعرون بالحرج من أخذ المـال من غريب، أشـك في ذلك، عند هـذه النقطة من عروضـي كان كل حاجز يتكسر والجو مريح، لا، هناك سببٌ واحد لأنني لم أحتشد في مكان ما من أجل جنيهاتي العشرين.

مئات من المعلقين الداخليين يصـيحون في آذان الجماهير، إنها خدعة شريرة! إذا ذهبت إلى هناك لجمع النقود سوف يضحك كل واحد، أنت لا تفهم اللعبة، إنها ليسـت بهذه البسـاطة، وأنت ستجعل من نفسك أحمق.. تبدو حماقتك كبيرة.

• **كنز هذا النهار، و كنز في نفسك، بصدق، لن يحدث هذا مرةً ثانية.**

ـ راي بريد بوري

الأسـباب الرئيسـة التي تجعـل النـاس لا يقتربون من المـال هي الغرور والشـعور، وإذا حذفـت حرف «e» من قبل حوالي ثلاث سـنوات كنت أقف على منصة أحمل جنيهاتي العشرين بصمت، في زاوية الغرفة كانت تجلس سـيدة شابة وحدها، وكانت تشيح وجهها عني طوال الحديث، فجأةً بدأت تتحرك وتقفز عبر الموائد والكراسـي وتلقي بنفسـها على المسرح، المشهد صـاخب، تحطم كثير من الكراسي، خطفت النقود من يدي ورفعت يديها بشـعور الانتصار، كانت مبتهجة، عندما نظرت ثانية وجدت علامة خَلقية كبيرة جداً خَلقية على وجهها، ولكنها كانت ترفع رأسـها وتبتسـم، سألتها ما الذي دفعها لهذه الاستجابة العاطفية، فنظرت في عينيّ مباشرةً وقالت: «كنت أصـغي إلى ما تقول، سـمعت ما قلت وقررت ألا يقع وجهي في طريق اتخاذي تصرفاً مرةً أخرى».

حصـلت علـى أكبر قدرٍ من التصـفيق سـمعتها في حياتـي، وقد ظلت شـجاعتها النـادرة في داخلي على مدى سـنواتٍ، ما يهم اتخاذ القرار، وما يجعل حياتك سليمةً هو ما يهم.

«كل يوم هو فرصة لتغيير الأمور نحو الأحسن»

ـ مايكل بيڤيس

هدفـك أن تكـون في المكان المناسـب وأن تسـتفيد مـن كل لحظة، إذا سـمحت لمعلقك الداخلي أن يشـدك إلى الخلف فإنك لن تكون قادراً على التقدم إلى الأمام. عليك أن تتعلم العمل ضمن إطار: E+R=O

فكر في «التأثير» وماذا يمكن أن يعني لحياتك سيعطيك الدافع لمواجهة التحديات واتخاذ إجراءٍ حاسـم، التفكير، والحلم والتخطيط والمشـاركة جميعها أشياء جيدة، ولكن دون عمل فإنها مجرد مماطلة.

لا تكتفِ بالكلام عنها، افعلها!

هل تتذكر هذه اللعبة؟

صــل بين جميع النقاط بخطــوط مســتقيمة دون أن ترفع قلمك عن الورق وتعود على نفس الخط مرتين، أكمل أحجية النقطة التاســعة بما لا يزيد عن عشرة خطوط، وأحجية الست عشرة نقطة بما لا يزيد على ستة خطوط مستقيمة.

أقول ثانية في حال لم تســتطع القيام بها من أول مرة، ربما لم تقم بها ولكنك غششــت. لماذا لا تحاول ثانيةً دون غش؟ اســتمر في القيام بها حتى تنجزها بشكلٍ صحيح، أنت تعرف أين الأجوبة.

كم من الوقت تستطيع أن تكون في الغرفة مع نفسك؟ إلى متى ستسمح لنفسك باتخاذ قرار، وتمحصّه، وترتكب أخطاءً، أو تصيب؟ كم من الوقت تعطي نفسك لتجعل حياتك سليمةً؟ أخشى ألا تكون طويلة كفاية.

أتــرى، في حين أننــي أوافق على أن التخطيط والاســتعداد مهمان جداً عند نقطة ما عليك أن تنطلق، هل ســتخطئ أو تفقدها ولا تقوم بالتأثير الذي أردته؟ ربما، ولكن عدم القيام بشــيء لا يغير العالم أبداً، فلكل عمل تغذيــة إرجاعية، أو تغذية أمامية كما أود أن أقــول: ـ وقلتها مرة ـ ولكنها تحتاج إلى جولة أخرى، الكون يكافئ دوماً العمل وليس الفكرة.

• **الطبيعي هو ليس شيئاً ما للإلهام، هو شيء ما يقود إليه.**

ـ جودي فوستر

هنا الفكرة. قبل أن تتخذ قراراً عليك أن تفرز قضــايا التزامك جانباً. أنــا لا أتحدث عن التزامك تجاه عملك أو أطفالــك، أتحدث عن التزامك تجــاه نفســك، أحبب نفســك كفايةً من أجــل أن تقوم بالتزامــاتٍ حقيقية تجاه نفســك، تصالح مع نفسك أنك مع هذا تستطيع أن تقوم بتسوية على الطريــق، ولربما تضــل عن الطريق الــذي اخترته اليوم، أنت على وشــك الالتزام باتخاذ تصرفٍ إيجابي، وعلى وشك الالتزام بالتغيير.

> إلى أن يلتزم أحدهم دائماً هناك تردد، فرصــة للتقهقر، وعدم الفاعلية، وللاهتمام بجميع جوانب مبادرةٍ وإبداع هناك حقيقةٌ أولية واحدة، عدم معرفتها ينســف أفكاراً لا حصــر لها وخططاً رائعة يلزم المرء نفســه بها في هــذه اللحظة،، ثم تتحرك العناية الإلهيــة أيضــاً، كل الأمور علــى تنوعها تحدث لمســاعدة أمر لم يحــدث، جدول من أحداث واجتماعات غير مرئية مع مســاعدة مادية لا يســتطيع أحد أن يحلم بأنها ستجري بهذه الطريقة، أياً كان ما تســتطيع أن تفعله أو تحلم به تستطيع القيام به، ابدأ به. فالجرأة تحمل في طياتها العبقرية والقوة والسحر. ابدأ الآن.

ـ جوهان ولنغانغ غوتيه

● **إذا فعلنا دوماً ما نفعله في العادة، سنحصل دوماً على ما نحصل عليه في العادة.**

ـ جاكي ممز مابلي

أضئ، شمعة أو اثنتين

هنــاك قول مأثور يفيد «أن تشــعل شــمعة واحدة أفضــل مــن أن تلعن الظلام» ولا شيء أصدق من هذا القول بالنسبة إلى تحقيق أهدافك وخلق التأثـير، في كل يوم يخبرني أناس عن أشـياء، يرغبــون أن تكون مختلفة. وأحيانــاً يخبرونني عن أمور كبيرة مثل: خلق مهنة أو أســرة في أحلامهم. وأحياناً يتحدثون عن التفاصيل، «أتمنى لو أستطيع أن أفقد 5 ليبرات ليوم العطلة».

ما لاحظته ـ مع دهشة مطلقة عبر السنين ـ هو كيف نختار جميعاً أن نلعن الظلام بدلاً من اتخاذ إجراء مفيد حتى ولو كان صــغيراً. وأحد أكثر الطرق شيوعاً للعن الظلام أن ندرك أن أحلامنا الكبيرة تحتاج إلى وقتٍ طويل جداً، ويشــكو بعض الناس من أنهم يحتاجون إلى ســنوات في الكلية حتى يحصلوا على شهادتهم، ويقول آخرون إنهم سيبدؤون بالتوفير من أجل التقاعد «فيما بعد» في هذا الأســبوع، أخبرتنــي إحداهن أنه لا فائدة مــن التوفير من أجل بيت لها؛ لأنه سوف يستغرق خمس سنوات حتى يتوفر ثمنه!.

«الخطر الأكبر بالنســبة إلى معظمنا ليســ أن هدفنا عال جداً، ونحن نفقده. بل إنه ضئيل جداً.. وقد وصلنا إليه».

مايكل أنجلو 1475 ـــ 1564

• غيّر الانطلاق عندما يرى أحدهم الخطوة التالية.

ـ وليام درايتون

إذا كنت قد فكرت في عاطفتك وكيف تريد أن تغير حياتك، وكانت هناك فرص تهتم بها فلا يكفي أن تدور حولها ! معرفة من أين تبدأ هو الجزء الأصعب، تغلب عليه وتابع هدفك بخطوة صغيرة أحياناً. قد يكون هدفك اليوم أن تخبر شريكك فحسب بما كنت تحلم به دوماً وتسأل شريكك كيف تستطيع أن تحقق أهدافك؟ لا شيء يمكن أن يستثيرك أكثر من الطاقة التي تكتسبها من الآخرين عندما تشاركهم سرك الصغير.

الناس يريدون حقاً أن يساعدوا وستدهش كم سيكون الآخرون بنائين. أسرتك قد تحاول أن تحذرك من المخاطرة، لا تستبعدهم مباشرةً على الفور. فكر فيما قلته ولماذا، الفرص هي أن نواياهم ليست فاسدةً، إنهم لا يريدونك فقط أن تكون خائب الأمل إذا لم تحقق هدفك.

لقد قيل إذا جروك إلى الخلف وتحولوا إلى خفافيش عندئذٍ عليك أن تتعلم كيف تبعدهم عن ذهنك الواعي، أو تخرجهم من حياتك، لا تسمح لأصواتهم أن تضيف قوة إلى قوة المعلق الداخلي لديك، وعلى أي حال فإن تجربتي أن محبيك لابد أن يجدوا وسائل للمساعدة بدلاً من جرك إلى الوراء.

إذا سمعت صوتاً داخلياً يقول «أنت لا تستطيع أن ترسم» عندئذٍ قم بالرسم بكل الوسائل ولسوف يصمت ذلك الصوت

ـ فينسنت فان جوخ

- **نحن جميعاً نعمل معاً، هذا هو السر.**

ـ سام ويلتون (مؤسس إمبراطورية وال مارت)

عندما تشرع في العمل سوف تفهم عائلتك السبب وستؤيدك، إذا كنت قد ذكرت سابقاً أن هناك جوانب في حياتك لا تحبها، فإنهم سيساعدونك في جهودك للقيام بالأشياء التي تحبها، دون دعم أسرتي ما كنت قادراً على السير قدماً في مهنتي كما فعلت، وعندما أبتعد عن عملي لملاحقة أشياء أخرى، أضع أسرتي في طريق ضارٍ مالياً مدة وجيزة شعرت بالعجز بما كنت فعلته، ولكن مع دعم زوجتي تأكدت أنني في الواقع كنت أعمل من أجلهم كما أعمل من أجل نفسي.

جعلتني أرى أن الخطر الذي اجترحته يستحق كل لحظة من المخاطرة المالية، واستطعنا معاً أن نجعل الأمور تمشي وتكون مفيدة لنا. أعتقد بشكل راسخٍ أن السبب الوحيد الذي جعلها قادرةً على أن تساعدني هو أنها عرفت ما أريد على المدى البعيد، عندما كنت أرى نفسي سائراً، وأرى أسرتي متلائمة مع ذلك، كانت تعرف أن معظم أحلامي كانت حولها، وبينما كانت أحلامهم حولي ــ لقد جعلت الأمر أسهل لكلينا كي نتوافق مع الجيَشان.

أحلامك قد لا تتضمن أسرتك، أحلامك قد تأخذك بعيداً عن أسرتك. ما يرغب فيه قلبك هو ما ينبغي أن تسعى إليه، إذا كنت غير سعيد، قم بشيءٍ ما، ارسم خطةً حول ذلك واشرع في اتخاذ الحركات الصغيرة التي سوف تقودك إلى حلمك الأكبر.

فعل صغير، تغيير كبير

في ليلة عاصفة قبل عدة سنوات دخل رجل عجوز وزوجته إلى قاعة فندق صغير في فيلادلفيا، في محاولة للتخلص من المطر اقترب الاثنان من المقعد الأمامي للحصول على مأوى في الليل.

سأل الزوج: هل من الممكن أن تعطينا غرفةً هنا؟ نظر الكاتب إلى الزوجين، وهو رجل طيب ذو ابتسامة مفرحة، وشرح لهما أنه توجد ثلاثة مؤتمرات في المدينة. قال الكاتب:

«جميع غرفنا مشغولة، ولكنني لا أستطيع أن أُرسل زوجين لطيفين مثلكما تحت المطر في الساعة الواحدة صباحاً. هل ترغبان في النوم في غرفتي؟ إنها ليست جناحاً (سويت)، ولكنها ستكون جيدةً كفاية لجعلكما مرتاحين هذه الليلة». وعندما رفض الزوجان أصر الشاب، وقال لهما: «لا تقلقا عليّ. سأكون على ما يرام». وهكذا وافق الزوجان.

قال العجوز للكاتب بعد أن دفع الفاتورة في الصباح التالي «أنت النمط من المديرين الذي ينبغي أن يكون المسؤول عن أفضل فندقٍ في الولايات المتحدة، ربما في يوم ما قد أبني واحداً لك».

نظر الكاتب إلى الزوجين وابتسم، وضحك ثلاثتهم معاً، وبينما كانا يبتعدان وافق الزوجان على أن الكاتب المساعد كان حقاً استثناءً وفكرا ملياً في حقيقة أن إيجاد أناس ودودين ومحبين للمساعدة ليس بالأمر السهل.

● طالما أن علي أن أموت موتتي، فقد قررت أن أعيش حياتي، وألا أدع الآخرين يعيشونها عني.

ـ هانوك مك كارثي

مرت سنتان، كان الكاتب قد نسي الحادثة كلياً عندما تلقى رسالة من الرجل العجوز، كانت تتضمن تذكيراً بتلك الليلة العاصفة وبطاقة رحلة إلى نيويورك، ودعوة إلى الشاب لزيارتهما، واستقبله الرجل العجوز في نيويورك وقاده إلى زاوية الشارع الخامس وشارع 34.

ثم أشار إلى بناء كبير جديد، قصر من الحجر الأحمر ذي أبراج مطلة ترتفع إلى السماء

قال الرجل العجوز: «هذا هو الفندق الذي بنيته لك لتديره».

قال الشاب «لابد أنك تمزح!»

قال العجوز: أؤكد لك أنني لا أمزح ! وارتسمت ابتسامة على شفتيه.

كان اسم العجوز (وليام والدورف أستور) وكان البناء العظيم هو (فندق والدورف أستوريا) الشهير. أما الكاتب الشاب الذي أصبح مديره الأول فهو (جورج سي بوكيت). لم يتنبأ الكاتب الشاب أبداً بتغير الظروف التي ستقوده إلى أن يصبح مدير واحد من أفخم فنادق العالم.

يقولون: لا تُدر ظهرك أبداً إلى أولئك الذين هم بحاجة إليك: لأنك قد تتمتع بصحبة ملائكة! خلق التأثير، مساعدة الآخرين، وفي النهاية مساعدة أنفسنا هي وحدها ما تقود إلى الأمام، لا إلى الخلف أبداً.

«إذا كنت تريد شيئاً رديئاً بما يكفي لتخرج وتقاتل من أجله، أن تعمل ليل نهار من أجله، أن تتخلى عن وقتك وأمنك ونومك من أجله..

• الوقوف في أرضك هو تقدم عندما تواجه إعصاراً.

- فرانكلين لاين

إذا كان كل ما تحلم به وتخطط له من أجله، وبدت الحياة عديمة الفائدة ولا قيمة لها بدونه، إذا كنت تعرق من أجله بسعادة وتقلق من أجله، وتخطط له، وتفقد كل خوفك من الموقف من أجله».

إذا كنت ببساطة تذهب بعد كل هذا خلف الشيء الذي تريده بكل طاقتك وقوتك وإيمانك وأملك وثقتك والحاحك الشديد.. إذا لم يكن البرد ولا الفقر ولا الجوع ولا المرض أو الألم (للرأس والجسد) يبعدك عن الشيء الذي تريده.. إذا طوردت وتألمت وتضرعت فإنك بعون سوف تحصل عليه!

بيرتون برادلي

@ @

ابدأ بنفسك

الكلمات التالية كانت مكتوبة على ضريح قسيس إنجيليكي في سراديب (ويستمينستر آبي).

ـ «عندما كنت شاباً وحراً وليس لخيالي حدود حلمت بتغيير العالم وعندما كبرت وأصبحت أكثر حكمةً اكتشفت أن العالم لن يتغير، لذا اختصرت نظرتي بعض الشيء وقررت تغيير بلدي فقط. ولكن حتى هذا بدا غير قابل للحركة، ولما وصلت إلى سنوات الانحدار، في محاولة أخيرة يائسة، توصلت إلى تغيير أسرتي فقط، أقرب الناس إلي، ولكن يا للعجب لم يعد هناك أحد، والآن، وأنا أكذب على سرير الموت تأكدت فجأة:

لو أنني غيرت نفسي أولاً عندئذٍ سوف أغير أسرتي على سبيل المثال. فبإلهامهم وتشجيعهم سأكون أفضل لبلادي، ومن يدري، قد أكون قادراً حتى على تغيير العالم».

• رجل شجاع واحد يخلق أكثرية.

ـ أندرو جاكسون

لا يمكنك أن تسوق شخصاً ما إلى الموت

في كل صباح في أفريقيا ينهض غزال، إنه يعرف أن عليه أن يجري أسرع من أي أسدٍ سريع أو أنه سيموت، وفي كل صباح يصحو الأسد وهو يعلم أنه ينبغي أن يسبق أبطأ غزال وإلا فإنه سيموت جوعاً، قد ترى أن الأمر لا يهم سواء كنت أسداً أو غزالاً، عندما تسطع الشمس من الأفضل أن تجري.

«المعرفة قوة» لعلها المقولة الأسوأ (والأكثر إثارة) التي سمعتها في حياتي، أنا متأكد تماماً أن كلاً من الأسد والغزال يعرف أن ينظف نفسه عندما تشرق الشمس، أنت تعرف أن عليك أن تعمل من أجل أن تصل إلى هدفك أو تتأكد أن أحلامك تتحقق.

مجرد التفكير في ذلك لا يكفي. لذا أعتقد أن علينا أن نعيد كتابة المقولة المفضلة: «المعرفة مع العمل قوة».



شواطئ بعيدة

جميعنـــا ينفـــق كثيراً مـــن الوقـــت في جزيرة (يـــوم ما). دعونـــا نراها فجزيرة (يوم ما) ما هي جزيرة الاختيار لكل يافع في العالم، تســـتطيع أن تفعل الكثير عندما تصل إلى هناك، إنها لا تُصدق.

في جزيرة (يوم ما).. أكتب كتاباً

في جزيرة (يوم ما).. أترك عملي

في جزيرة (يوم ما).. أطلب رفع راتبي

أريـــد أن أعي أن العمل دون هدف أو عاطفـــة هو كابوس، والهدف دون عمل هو حلم يقظة.

أنت تعيش مرة واحدة، ولكن إذا عشت بشكـل صحيـح فمرة واحدة لا تكفي.

ـ جو إي. لويس

• لا تنتظر الحياة. كن داعياً في كل لحظة أن المعجزة هي هنا والآن.

ـ مارسيل بروست

الإحساس والإدراك

كان رجل أعمال أمريكي يقف عند رصيف قريةٍ ساحليةٍ مكسيكية صغيرة لصيد السمك عندما دخل زورق صغير إلى الحوض يقوده صيّاد سمك واحد، داخل القارب كان هناك عدة أسماك كبيرة صفراء من سمك التونا، أثنى الأمريكي على كمية السمك التي اصطادها المكسيكي وسأله: كم الوقت استغرق صيدها؟

أجاب المكسيكي: «مدة قصيرة فقط يا سيدي» سأله الأميركي: لماذا لم يبق مدة أطول ويصطاد سمكاً أكثر؟ قال المكسيكي إن لديه ما يكفيه لتلبية حاجات أسرته الملحة.

عندئذٍ سأل الأميركي: «ولكن ماذا ستفعل فيما تبقى من وقت»؟

قال الصياد: «ألعب مع أولادي، وآخذ قيلولةً مع زوجتي ماريا، وأتمشى في القرية كل مساء حيث أحتسي الخمر، وأعزف على الغيتار مع أصدقائي. حياتي مليئة يا سيدي».

ابتسم الأمريكي وقال: «أملك شهادة الماجستير من جامعة هارفرد، إنها شهادة في الأعمال التجارية، أستطيع مساعدتك. ينبغي أن تنفق مزيداً من الوقت ومن الناتج، اشتر قارباً أكبر، ومن ناتج القارب الأكبر تستطيع أن تشتري عدة قوارب، وفي النهاية سيكون لديك أسطول، ثم بدلاً من أن تبيع جهدك إلى الوسيط سوف تبيع مباشرة للمستهلك، وفي النهاية تفتح معملاً خاصاً بك للتعليب، وسوف تشرف على الإنتاج والمعالجة والتوزيع.

ستحتاج طبعاً إلى أن تغادر هذه القرية الصغيرة الساحلية لصيد السمك، وتنتقل إلى مدينة مكسيكو، ثم لوس أنجيليس وفي النهاية نيويورك حيث ستدير أعمالك المتسعة».

سأل صيّاد السمك المكسيكي: «ولكن يا سيدي كم يستغرق ذلك من الوقت؟»

أجابه الأمريكي: «ما بين خمس عشرة وعشرين سنة».

«وماذا بعد ذلك يا سيدي؟»

ضحك الأمريكي وقال: «ذلك الجزء الأفضل عندما يكون الوقت مناسباً تبيع مخزنك إلى الجمهور وتصبح غنياً جداً. ستربح الملايين».

مَلايين يا سيدي؟ وماذا بعد ذلك؟

ثم تعتزل، تنتقل إلى قريةٍ صغيرةٍ لصيد السمك، حيث تستطيع أن تنام متأخراً، وتصطاد قليلاً، وتلعب مع أولادك، وتأخذ قيلولة مع زوجتك، (ماريا)، وتتمشى إلى القرية مساءً حيث تستطيع احتساء النبيذ وتعزف على الغيتار مع أصدقائك.

بومضة من عينيه قال الصياد: «سيدي هل يصعب تحقيق درجات هذا العمل؟» عليك أن تتخذ المقدار الصحيح من العمل كي تحصل على ما تريد، وعندما تنال ما تريد، فإنك تحتاج إلى اتخاذ المقدار الصحيح على وجه الدقة من العمل من أجل أن تجعل حلمك حياً.

• **معظم الأشياء تستحق القيام بها في العالم حيث يقال إنها مستحيلة قبل القيام بها.**

ـ لويس د. براندیس

تمرين

أجب عن هذه الأسئلة واشرع في تحديد هدفك. ثم التزم بتنفيذه، قسّمه إلى سلسلة من الأهداف الأصغر، وانطلق.

- أي المجالات أريد أن أمارس تأثيراً؟
- ما فوائد تحقيق هذا؟
- ما المخاوف والاعتبارات والعقبات التي قد أواجهها؟
- ما المهارات أو التدريبات التي سيتطلبها إيجاد التأثير؟
- ما خطة عملي للبدء في العملية؟
- متى أريد القيام بهذا؟

دعنا نسير مع شيء ما تكره القيام به، قم بشيء جريء الآن، استدع ذلك الزبون الخائف، تحدث إلى صديق أو قريب كنت تتجنبه، اكتب لائحة بأسماء أشخاص يزعجونك وقل لماذا، جرب نفسك بعلاقة سيئة واحدة في الأسبوع القادم، وانظر كيف سيكون الاختلاف الذي ستشعر به عندما تفعل ذلك.

• العقبات لا تجعل الناس يتوقفون ـ الناس يوقفون أنفسهم.

ـ كارول كوين

الفصل الخامس

شيفرة التأثير

C = راحة هزلية

إذا لم يكن في حياتك مرح

فلماذا تصطنعه؟

راحة هزلية ـ ملخص

اصطنع المرح كل يوم.

أسرع طريقة لتعزيز نجاحك هي أن تجد الجانب الأيسر في كل موقف وتشارك به العالم.

لا تكن جدّياً بشكل كبير ـ إذا فعلت ذلك فستكون الوحيد الذي لا يضحك!

ابتسم، يبتسم العالم معك.

لا يهم كم من العوائق تضع الحياة في طريقك، لا تأخذها على محمل الجد كثيراً. الحياة تستمر -وبغض النظر عن ذلك- وليس من المفيد إضاعة الوقت في الغضب أو الحزن.

أن تكون ذكّياً لا يعني أن تكون كثير الشكوى، دع العالم يرى الجانب المبدع الخفي خلف ابتسامتك.

سامحْ نفسك أولاً، ثم سامحْ العالم.

راحة هزلية

«يستطيع أحدنا أن يكتشف عن شخص ما في ساعة واحدة من اللعب، أكثر مما يكتشفه في سنة من النقاش».

ـ بلاتو

إذا راقبتك مدة ساعةٍ وأنت تلعب أو تمرح، ماذا سأقول عنك بعد انتهاء هذه الساعة ؟ فكلما كبرنا، خف ضحكنا، هل الحياة مكربة لدرجة أنه لا يوجد أي شيء نضحك لأجله أم هل فقدنا ذاتنا في دراما الحياة؟

كلما أوغلنا في طريق الحياة ازدادت تعقيداً. ضغوط العمل، مسؤوليات العائلة، الإنهاك، الإحباط، واللائحة تطول، ومن السهل الوقوع في عادة الجدّية الصارمة، عندما كنا أطفالاً، كان والدانا يذكّراننا دوماً بأنه عندما «نكبر» سنكون جديين ولن نكون سخفاء بعد الآن، الله يعرف لماذا؟ الحياة صعبة كفايةً دون أن يحيط بالشيء ملل إجمالي. ومن غير الضحك سنتأذى بالتأكيد.

هناك حقيقة طبية تقول إن الضحك مفيد للجسم والروح أيضاً. غير أنه لا شيء يدعم خلق التأثير أكثر من الضحك، والمزاج الجيد، والابتسامة الخالصة، إنها معرفة واضحة وجميلة، يمكنك أن تفكّر في الناس في حياتك. من الذي تساعده أو تعمل معه؟ هل هو نكد وجديّ أم هو خفيف الروح، ورفيق متسامح؟

• **آمن بشيء ما عظيم. لأن حياتك تستحق تحركاً نبيلاً.**

ـ ولتر اند رسون

ليس هناك شــيء منفــرد يحدث ـ ليســ واحداً ـ لايمكــن أن يؤخذ بروح مرحة، وكلنا نشــترك بســوء الحظ والمأساة، الحياة صــعبة. ويمكن أن تكون قاسية، لكن كما قلت سابقاً، نحن نختار كيف نتعامل مع الحياة، وليس الطريق الأخرى التي حولنا؛ لذا، فإن هذا يعود إليك، ابتسمْ واحصلْ على ما تريده أو قطّب جبينك، وانتظر مدة من الزمن دون أن تحصل على صفقةٍ كبيرة.

$$E + R = O$$

أحــد أظرف الناس ممن هم على مواقع المســؤولية في هذا الكوكب الجراحّــون على نحــو خاص. تخيلّهم لــو كانوا جدّيين جــداً، إن قدرة تحملّهم العاطفية لما يفعلونه كل يوم في حياتهم العملية لا يمكن تحملّها من غير ابتســامة ظريفة أو غمزة في الوجه يوم الشدة: الجراحون هم أبعد فريق عن اللعب، فهم يعملون في بيئة مضــغوطةٍ بشــكل كبير، ومع مجموعة مترابطة بشدة من المحترفين المهرة.

حياتهــم في خطر، لذا فمن المهم أن يكون كل عضــو في الفريق مرتاحاً بشكل كافٍ ليقوم بأداء واجبه على أكمل وجه.

والشي الأخير هو أن رغبات الجراحّ، أو المريض هي من أجل كل شخص في المســرح قلق حول مزاج الجراح أو العيش في مســتوياته/أو مستوياتها، ما يرغب به الجراح والمريض هو من أجل كل واحد قلق حول أفضــل عناية للمريضــ. كلاهمــا يحتاجان لأن يكونا في الغرفة! وعندما نســلك الطريق اليســير إلى الحيــاة والعمــل نكون قــد ســلكنا الطريقة المؤكــدة من أجل اكتساب احترام من حولنا، إذا استطعت أن تبتسم في وجه المحن وتسامح

- العالم عالمك. عامله بسهولة، لكن احصل عليه.

ـ وودي جيت بري

الآخرين عندما يتعذر عليهم ذلك، فإن العالم سيكون محارك. في كل وجه من أوجه حياتنا نستطيع أن نجد شيئاً ما نبتسم لأجله. إنه هناك، وما عليك إلا أن تجده.

تذكّر أول قاعدة في المحاكاة: «قلدّه إلى أن تحصل عليه» إذا كنت لا تشعر به وكأنه يبتسم، افعله بأي طريقة. وسيجعلك حقاً تشعر براحة أكبر، إن عائلتك، وأصدقاءك وزملاءك في العمل سيعملون بجدٍ ليساعدوك عندما تبتسم أكثر مما لو كنت عابساً. إذا كنت في شك من ذلك كرر سؤالك لنفسك إذا أردتَ أن يعمل معك اليوم.

المأساة والأسى هما حقيقتان من حقائق هذه الحياة، والتوازن الطبيعي في الكون يبدو أنه يعيق إمكانية أن تكون الأشياء جيّدةً طوال الوقت، هناك الكثير من الأشياء المرعبة التي تحدث حول العالم، وهناك أيام من الصعب أن نجد فيها شيئاً ما جيداً نبتسم لأجله، هذا هو الشيء. من غير الممكن أن تغيرّ أي شيء إذا لم تغيرّ نفسك أولاً. والراحة الهزلية هي غالباً المساحة الوحيدة من شيفرة التأثير التي تجعلك تؤثر في العالم حولك بالقليل من الجهد.

يمكننا جميعاً أن نساعد على رفع اعتمادات الطاعنين في السن، أو الشعور بالأسف لضحايا الجريمة، لكن بالمقابل هناك أشياء صغيرة نستطيع أن نفعلها كأشخاص من أجل مد يد المساعدة، حسناً، نعم و لا. تخيل عالماً كل واحد يبتسم فيه. تخيّل مكاناً تنجلي فيه كل المشكلات الصعبة والمهمات المهمة أكثر من العبوس وأوامر الضغط النفسي، كم من التوتر سيتلاشى حول العالم إذا لم تأخذ الأشياء بهذه الجدّية؟ لن تستطيع أن تغيرّ العالم في يوم واحد، لكن يمكن أن تبدأ اليوم ـ بابتسامة.

الابتســامات معدية أكثر من الأنفلونــزا. والمزاج الجيد يولّد الإخلاص والحب، وحب الاجتماع. وفي جو من الســعادة، يتلاشــى الضــغط النفسي وتصــبح الأخطاء دروســاً نتعلمها، وتصــبح الكوارث شــيئاً مــا نعمل من خلاله أكثر من كونه عوائق طريقٍ تامة.

والتأثــير المتمــوج لشــيفرة التأثــير يبــدأ من هنــا، عندمــا تركّز على أحلامك وتقّرر ما تريد إنجازه لنفســك، لتصبح سعيداً، فأنت تبدأ رحلةً تجعــل حياتك أكثر غنــى، وعليك أن تكون ســعيداً جداً تجــاه ذلك ـ ومن ناحيةٍ أخرى ماذا تفعل من أجل هذا؟

من الممكن أن تظل مرحاً وأنت تقوم بشيء ما لا ترغب به، أولاً نستمتع به بشــكل خاص، عليــكَ أن تقوم بمهمة إما من أجل مســاعدة عائلتك، أو اتخذ خطوة تقربك من حلمك وســوف تكون كافية للاحتفاظ بابتسامتك، إذا كان العمل الذي بين يديك مملاً فعلاً، فلتجعل همك أن تصطنع المرح لك ولكل من يعمل معك، الوقت يطير فعلاً عندما تكون مرحاً، ومن المسلّم به أنه لا يوجد شــخص واحد على هذه البســيطة لديــه جانب واحد يجعل حياتــه جافــةً، الأعمال المنزلية تمتصــنا، غــير أنني أفضــل أن أعيش في منــزل نظيــف، لذا من أجل أن أنال ذلك، فإنني أعزف موســيقا صــاخبة عندما أعمل وعندما أنظف حوض الحمام أتحرر من شبابي لأجعل الوقت يتطاير، وأنا أريد أن أشــير فقط (قبل أن تقوم زوجتي بقتلي) إلى أنني لا أقوم بذلك في أغلب الأوقات، يمكن عندما أفعل ذلك أحاول ألا أشتكي بل أحاول أن أؤدي أفضل ما لدي.

• أعطيت القليل من ومضة الجنون. عليكَ ألا تفقدها.

ـ روبن ويليامز

اعتادت صديقة لي أن تدير وكالة تسويق، وفي بعض المناسبات تضطر أن تلبي طلبات الزبائن غير المنطقية والمحددة بالوقت، وهذا يعني أن فريقها ينبغي عليه أن يأتي للعمل في عطلة نهاية الأسبوع وموظفي البريد كذلك من أجل حشو الظروف لإرسالها بالبريد في الوقت المحدد في مثل عطلة نهاية الأسبوع هذه، فإن ثمانية أشخاص من المتطوعين يساعدون بحشو حوالي 35000 ظرف، لذا -وعوضاً عن الجلوس- نظمت سلسلة من الألعاب والنشاطات كي تبقي على كلٍ منهم متيقظاً، ومن أجل تمضية الوقت (ومن أجل تحرير عقولهم من الملل) زينت المكتب كما لو أنهم في غرفة أطفال يحتفلون بعيد الميلاد، وطلبت طناً من طعام الحفلات وشغلت الموسيقا طوال النهار، لقد رتّبت وسائل النقل، من وإلى المكتب وحجزت لكلٍ منهم في الفندق في ليلة السبت، سُكب الخمر، وتبعه الضحك، وفي منتصف اليوم الثاني انتهى العمل، وأصبح الفريق جاهزاً، وكان الزبائن سعداء جداً، وكل منهم جاء إلى العمل يوم الاثنين بخطوات مشرقة.

تخيّل كم كانت عطلة نهاية الأسبوع مختلفة، إذا قدمت فقط الآلاف من النشرات والظروف دون أن تبذل أي جهد لمساعدة كل شخص خلال المهمة، من المحتمل أنهم سيفهمون العمل، غير أنهم صباح الاثنين سيكونون مختلفين تماماً في تجارب كلٍ منهم، بقليل من الجهد وبقلب كبير يمكنك أن تنجز الكثير، ويمكن أن تكون جدّياً تماماً.

أنا لا أقول ألا تتخذ موقفاً أو تتحدى المقدار المناسب من الاحترام، لكن عليك ألا تكون نكداً حول هذا، هناك ضغط كاف في حياتنا، وعلينا ألا نضيف عبئاً عليه. قاعدتي في الحياة بسيطة، كلما كان العمل مهماً، كان التحدي أصعب، واتسعت ابتسامتي، إنها ناجحة. ولقد أنهيت كمية معقولة

من العمل مع (رد بول) عبر سنتين ماضيتين، وما يميز شركة المشروبات هذه عن غيرها هي الطريقة التي تصطف بها، ليس فقط في الرياضات الصارمة، وأيضاً في الطرق الكوميدية المفرطة.

على سبيل المثال، كل سنة تقيم شركة (رد بول) منافسةً لمعرفة من يطير إلى أبعد نقطة. عند القفز من الجسر دون استخدام أي شيء إلكتروني. وتتضمن هذه المنافسة في النهاية، مواقف مجنونة ومرحة وتخلق مرحاً لكل شخص.

لكن لا يعد هذا أخلاقياً فحسب باعتبار أنه ينتفع من استخدام المزاج منذ أن طُبّقت مثل هذه الإستراتيجية التي تعتمد على المزاج، فإن مبيعات (رد بول) اخترقت السقف، على الأقل إننا نعلم أن المساهمين الماليين في شركة (رد بول) يبتسمون!

ثمة مثال آخر رائع في استخدام المزاج من أجل تحقيق ثقافة عمل إيجابيةٍ هو في شركة مشروبات (انو سنت). تأسست الشركة بمجهود ثلاثة شبان ما زالوا في الجامعة، لقد عاهدوا أنفسهم على التزام المرح في كل وجه من أوجه عملهم، لذا، عندما بدؤوا عملهم في التسويق لأول دفعه. ذهبوا إلى احتفال موسيقى الروك، اندفعوا، وأخذوا معهم 700 كرتونه من عصيرهم الطازج 100% ليروا مدى تسويق منتجهم، كل شيء تريد أن تعرفه عنهم وعن شركتهم يمكن أن تراه في الطريقة القصصية التي اتبعوها حول اختبار منتجهم.

- تبني أفكاراً عظيمة، لكن تلذذ بالمتع الصغيرة.

لقد وضعوا صندوقين كبيرين على الطاولة، بينما رفعت النماذج مستعدين من أجل أن يتخاطفها الناس، وكلا الصندوقين عليه لافتة كبيرة في المقدمة. (الأولى تقرأ عليها: «الزم مقعدك في الجامعة»، والأخرى مكتوب عليها: «غادر الجامعة الآن». وفي نهاية اليوم أودعت 699 كرتونة في صندوق» غادر الجامعة الآن». ومنذ ذلك الحين غادروا مواقعهم، وبدأوا عملهم، ولم ينظروا إلى الخلف أبداً.

لم يتوقف المرح عند هذا وحتى اليوم، ومع كل نجاحاتهم، مازالوا محتفظين برأيهم في قيمة المرح، حتى أحجام المغلفات تتحدث عن هؤلاء الشباب. في كل كرتونة من المشروب، بدلاً أن يقولوا: «استخدمها ضمن الوقت» فإنهم يقولون : «تمتّع بها ضمن الوقت» كما أنهم قرّروا فيما إذا لم ترغب أن تتصل بهم. افعل ذلك في هاتف الفاكهة، كما يمكنك أن ترى إحدى مركباتهم... على شكل بقرة!.

وكما ترى، فإن مبادىء عملك يمكن أن تتضمن كلاً من المرح والفائدة. كما أنني أناقش فكرة أنه إذا حصلت على منافع أكبر من الأفضل أن تتعلم كيف تضحك، وهذا يعود إليك ليتم. إذا أخذت بالحسبان ما قاله (بلاتو) حول حقيقة الإنسان، وطبقّت هذا في الحياة، ما الذي سأتعلمه حول عملك أو عائلتك إذا راقبتك وفريقك مدة ساعة؟

عندما انضم (دانييل براون) إلى (مجوهرات بيفر بر وكس) في مجلس الإداريين، كانت إحدى مهامه هو التأكد من وجود بعض المرح في المنظمة، مع التأكيد بأن خدمة الزبائن لا تفتر أبداً، ويقول دانييل رئيس مكتب الدعاية:

• **افعلْ شيئاً ما، إما القيادة، أو الطاعة، أو اخرج إلى الطريق.**

ـ تيد تيرنر

إنــك إذا فكــرت بأن هذه الطريقة لا تصــلح في منظمتك، من فضــلك، ضــعْ نصب عينيك بأن شــركة (بيفر بروكس) قد رشحت لتكون ثاني أفضل شركةٍ في العمل في جائزة صــحيفة (التايمز) ليوم الأحــد، فهم يهتمون بموظفيهم، وبالتــالي فإن أولئك يهتمون بزبائنهم. إنها معادلة بســيطة ترتبط بها معظم السخرية.

$$E + R = O$$

ستحصل على ما تسعى إليه

الآن، آمل أن تكون قد تحققت بأنني لا أقترح عليك أن تذهب إلى العمل غداً وتبدأ بالتهريج أمام من حولك كشخص مجنون يسقط في السيرك، لا، لا يبدأ المرح بدثار هتاف، بل يبدأ بعدم أخذ الأمور بمحمل الجد قل: «مرحباً، كيف حالك؟». مرات قليلة أكثر، وعليّ أن أتوقف قليلاً وأسمع الإجابة. ابتسمْ عندما يقوم أحدهم بغلطة مستورة وقلْ: لا تبالِ، علينا أن نثبّت ذلك معاً».

عندما تضع نفسك موقف الجدية الزائدة ستصبح على الفور أضحوكة لكل نكتة، وعندما تضع الإهمال جانباً في معاملتك للآخرين، وتعاملهم باحترام ومزاج جيد، فإنهم سيقصمون ظهورهم من أجل مساعدتك في إنجاز أهدافك: لأنهم يعلمون بأنك ستقوم بالمثل تجاههم. سحر السيطرة العقلية يمكن أن يطبّق على فريقك، ونفس الشيء على فريقك المُعدّ بعناية والمتمكن، الناس يحبون الأشخاص المنطقيين. قررّ ذلك... إنها صدمة أليست كذلك؟

ليس هناك مثال أفضل من كيفية تعليم الناس كيف يعاملوننا في الحياة اليومية. وكل مكان تذهب إليه يبدو الناس غاضبين وسلبيين أو صِعاباً، فمن المحتمل أن يكون ذلك منك، إذا اعتقد الناس أنك غير مسؤول فإنهم

• من أجل أن تتغير الأشياء، علينا أن نتغير. ومن أجل أن تتحسّن الأشياء، علينا أن نتحسّن.

ـ هيدي ويلز

سيعاملونك بهذه الطريقة، كم من المرات يوقفك الناس ويقولون: «مرحباً» ويسألون «كيف حالك!» من المحتمل أنك تحتاج أن تبدأ أنت بذلك قبل أن تسأل الآخرين أن يفعلوا ذلك. ومعظم الناس الذين قابلتهم عظماء، فهم يبتسمون ويضحكون وكثيراً ما قمنا بالعمل معاً.

إذا كان كل شخص قابلته منغلقاً على نفسه، فإنني سأراهن على ثقافة أطفالي، بسبب الطريقة التي تعاملهم بها وليس بسبب أنهم مقرفون بشكل طبيعي، على الأغلب كل شخص في هذا الكوكب لطيف، ومرح، فكيف لا نقابل إلاّ المقرفين منهم.

إذاً مرة أخرى، عليك أن تكون شخصاً سعيداً بشكل طبيعي، لكنك تجد أن هذا لا يصلح في عملك، أو أنك لا تفعل ذلك في عملك، واسأل نفسك لماذا. هل أنت متزعزع حول عبقريتك؟ وقلق فيما إذا كان الناس يتطلعون إليك كإنسان خفيف الوزن، عوضاً أن تكون خفيف القلب؟ هل تدعي أنك جدي لتكسب احترام من حولك؟ من المحتمل أن يحبك الناس، لكن كم من الوقت سيظلون يحبونك إذا رأوك على حقيقتك؟

ليس صدفةً أن معظم الكوميديين شديدو الذكاء بشكل لا يصّدق، فالناس يرون الابتسامة إلى أبعد حدٍ ويعجبون بالذكاء الذي يقف خلفها.

عندما تفكّر بـ (بوب هوب)، هل تفكّر بـ (بوتز)؟ عندما تشاهد (جيم كاري) وهو ينجز بالرغم من المصاعب دوراً درامياً، هل تظنه، «كاذباً»؟ كلا بالطبع «لا»، حصل جيم كاري على العبقرية عن طريق الاندفاع، ولهذا

• أن تملك روح الدعابة فإن هذا لا يعني انشقاقاً عن الحياة الناجحة. إنها الطريق إليها.
ـ مار ثابيك

السـبب فإنه بإمكانك أن تشـاهده وهو ينجز أدواراً جديّةً دون التفكير به مثـل فرويد والعكس بالعكس، هـو رجل خفيف الظل غير أنه ناجح أيضـاً بشكل لا يصدق، كما أنه ذكي جداً.

سـيرى النـاسـ ما تريد منهم أن يـروه. إذا كنت ذكياً وسـعيداً ـ فعشْ بهـذه الطريقـة والجديّـة لا تعنـي أن تكـون نَكِـداً. يمكـن أن تكـون ذكياً ومتماسـكاً وعادلاً، ومتفانياً، دون أن تكون شخصـاً أبلـه، بأخذك الحياة بجديّة تامة. تخطَّ نفسـك وابدأ بالابتسام، انظر إلى الجانب الإيجابي في الحياة وسـتجده، وانظر إلى الأشياء الجيّدة في الناس، فيظهر لك الجيّد منهم والجيد فيك. لا شيء سيعطي يومك معنى أكثر من الضحك.

إذا ذهبت السعادة -فلن تعرف- من الممكن أن تحبها.

$$E + R = O$$

الضحك والحماس معديان. فهل يستحقان منك الملاحقة؟

@ @

إنها شريعة الغاب

من أسرع الطرق لجعل موقفٍ ما مرحاً هو أن تعامل شخصاً بطريقة لا تناسب شخصيته، أجد أن 95% من الناس لديهم ميزة واحدة مسيطرة في شخصيتهم. وكلما تفّهمنا أكثر (وهذا يتضمن أنفسنا) من أين أتوا تواصلنا فيما بيننا بطريقةٍ أفضل. وكنتيجة لذلك، يصبح التواصل أكثر اكتفاء، وكل شخص سيستفيد، وخلال السنوات العشر الماضية كنت أقدم نموذجاً للاتصالات والذي أطلقت عليه (حراسة حديقة الحيوان) لقد صنفت الناس إلى أربعة نماذج في الشخصيات. قرد، أسد، فيل، دولفين.

ولكي تكون حارس حديقة حيوان فعّالاً، تحتاج أن تفهم كل أسلوب، أسلوبك، وأسلوب الأشخاص الذين تعمل معهم. هذا سيعطيك رؤية أعظم للأشخاص الذين يشكّلون «فريقك». فيما تتعرف على ما يجعل كل شخص مميزاً، ووجدتَ الطرق التي تستنبط فيها تنوّع فريقك، فإن فريقك سيصبح أقوى. وعندما يُشجع الأفراد ضمن إطار قواهم، فهذا يعني أننا نستخرج الأفضل في كل واحد منهم.

• إذا لم تستمتع بالرحلة، فمن المحتمل أنك لا تستمتع بقدرك.

ـ جو تاي

اعرف حيواناتك

إحدى أثمن مهاراتك كحارس للحيوان هي قدرتك على فهم حيواناتك إنها ترسل إليك بشكل دائم إشارةً حول احتياجاتها وشعورها. وعندما تستطيع أن تفسرها بشكل صحيح ستعرف كيف تتعامل معها بفاعلية أكثر. إذاً ما الذي تريد أن تعرفه؟

الحيوانات البشرية لديها عدة طرق حاذقة للتواصل، يمكنك أن تلتقط هذه الإشارات منها إذا كانت كل حواسك متوقدة. عندما تكون يقظاً تجاه التلميحات البصرية والسمعية والحركية، والعاطفية والتلميحات الحسية الأخرى التي تنقلها، ستعرف جيداً كيف ستتصل بها، سوف تعرف متى تسرع أو تبطئ، ومتى تركز على التفاصيل، أو متى تعمل لإعادة أواصر علاقةٍ مع شخص آخر.

لدينا جميعاً الاحتياجات البشرية الأساسية، ولكن من الممكن أن تعيش النجاح بطريقة تختلف عن الطريقة التي اتبعها.

يقيس بعض الناس النجاح بالنتائج. فهم يعملون من كل قلوبهم لإنجاز العمل، وهم مستعدون للتضحية بشكل كبير لتحقيق المنتج النهائي لأنهم يقيسون النجاح هكذا. إنهم يحتاجون لإنجاز شيء ما حقيقي، ويربط أناس آخرون النجاح حسب علاقاتهم، وهؤلاء الأفراد حسّاسون تماماً، كما أنهم دافئون وداعمون، إنهم يعملون جيداً إذا شعروا وزملاؤهم بأنهم ذوو قيمة. فهم يضعون اعتباراً للناس قبل النتائج، بعد ذلك، هناك من

يقيســون نجاحهم حســب المعرفة التي يتلقونها، إنهم يحتاجون أن يعرفوا بــأن الآخرين يقوّمونهم عاليــاً ويقوّمون عملهم، فالمعرفــة والمديح مهمان بالنســبة إليهم، أخيراً، هنـاك الأشــخاص الذين لديهــم اعتبار للمحتوى أكثر من التهاني. فهم يحبون الأشـياء المحكمة البناء والتنظيم والمفهومة بوضــوح. إنهم يقيســون النجاح بنوعية العمل الذي ينتجونه، وهم قادرون عادةً على قياس الجودة بأنفسهم ـ لا يحتاجون أحداً آخر ليخبرهم بأنهم يــؤدون عملاً جيداً. إن حارس حديقة الحيوان الماهر يُميّز أن كل نمطٍ من هذه الأنماط الأربعة يستجيب لاســتراتيجيات مختلفة، عندما تتحقق من ذلك يمكنك أن تفعل ما بوسعك للتواصل مع شريحة واسعة من الناس.

• متّعْ نفسك بالأيام الماضية الجيّدة، والتي ستفقدها مع مرور الأيام. لن يمكننا التراجع مرةً ثانية، وهذا الكثير مؤكد.

ـ ب ـ جي مارشال

من يسوس مَنْ؟

كتبت كتاباً منفصلاً حول (حراسة حديقة الحيوان) يتحدث بالتفصيل عـن كيفيـة العمل والعيش مع كل نموذج حيواني سـتلاقيه، لكن الآن إليك ملخصـاً سـريعاً حول كل نموذج من نماذج الحيوانات،آمل أن يسـاعدك هـذا لتتفاعل وتنتزع البراغيث لمقابلتك الآتيـة: إذا أردت أن تعرف المزيد حـول كيـف تتعامل مع كل نموذج مـن الحيوانات، فبإمكانـك أن تعود إلى موقعي فهناك حديقة حيوان تحيط بنا (والتفاصيل في خلف الكتاب).

القرد:

منفتح ومباشر

لـدى القرد مسـتويات عالية من المباشـرة والانفتاح. فالقـرود حيوانات مفعمة بالحيوية، والحدس، ومليئةٌ بالنشاط، إنها كائنات ذات أفكار، ويمكن أن تتحمس جداً لخططها، ومع هذا، فإن الآخرين يرونها مُراوغة.

القرود مخلوقات سـريعة الخطأ، وتتصـرف وتتخذ قرارات بشكلٍ عفوي، إنها تهتم بالحقائق والتفاصيل وتحاول أن تتحاشاها قدر الإمكان، هذا الإهمال للتفاصيل يمكن أن يحثها أحياناً على المبالغة وتعميم الحقائق والصور.

تشـعر القرود بالراحة مع «أفضـل التخمينات». أكثر من الحرص على البحث عن الحقائق. إنها تنتعش بالاختلاط مع الناس وتعمل عادةً بسرعة وحماسة مع الآخرين.

القــرود تبــدو وكأنها تلاحق أحلامها وهي مقنعــة لدرجة أن الآخرين يمكن أن يلتقطوا أحلامها بســهولة. القرود تبحث دائماً عن الاستحســان وعــن الملامســة الحقيقيــة على ظهورهــا لقاء مآثرهــا وإنجازاتهــا. إنها اجتماعية، ومبدعة، وعملية، وديناميكية وقادرة على التفكير بأقدامها.

الخصائص الغالبة للقرد

- لديه الكثير من الأفكار.
- يعرف كيف يمرح.
- يستمتع بالنكتة.
- مبدع جداً
- يحب الأمثلة والصور
- يملّ بسرعة

كيف نخاطب القرود؟

- اسألهم عن أفكار.
- كن فعالاً.
- دعه يمرح.

تغذية راجعة للتواصل السلبي

- تحدّث مع القرد بالسّر.
- كن مستعداً للجدال.

استخدم أسلوب (الساندويش) كحيلةٍ مؤقتة

- **الخيال يحبط التقليد باستمرار، هذا هو عمله.**

ـ جون بفيفر

- ضعها فوق بعضها بعضاً (أول شيء الموز).
- أعطها التغذية الراجعة (المكسرات).
- ضعها فوق بعضها بعضاً مرة أخرى (طبقة ثانية من الموز).

الأسد

مباشر وقيادي

الأسود مباشرون جداً، وفي الوقت نفسه هم قياديون، إنها تظهر الثبات في علاقاتها مع الآخرين، تتجه نحو الإنتاج والأهداف، وتهتم بالنتائج الجوهرية إلى جانب هذه الميزات الإيجابية التي تلازمها، هناك بعض الميزات السلبية: الأسد عنيد، وعديم الصبر، وقاسٍ، ومستبد.

تميل الأسود للسيطرة على الناس الآخرين وعلى المواقف، وهي حاسمة في أفعالها وقراراتها، إنها تحب أن تتحرك بأقصى سرعة وهي عديمة الصبر تجاه التأخير، وعندما لا يجاريها الآخرون بسرعتها، تنعتهم بالعجز، وشعار الأسود سوف يكون: «أريد أن أفعل الشيء بشكلٍ صحيح، وأريد أن أقوم بذلك **الآن**».

والأسود ذوو أداء رفيع بشكل نموذجي، وهي تبدي مهارات مسيطرة جيدة جداً. إنها بالتأكيد تؤدي الأشياء وتجعلها تحدث.

وتحب أن تفعل عدة أشياء في الوقت نفسه، فقد تبدأ بالتلاعب بثلاثة أشياء في آن واحد، وحالما تشعر بالراحة معها تلتقط الرابع، تستمر بالإضافة إلى أن يصل الضغط إلى درجة أنها تدير ظهورها وتدع زمام الأمور يفلت من بين أيديها. بعدها تتجول وتبدأ العملية كلها مرة أخرى.

- **عش حياتك كأنها هتاف، أكثر من كونها اختبار.**

- بوب نيوتن

الخصائص الغالبة للأسد:

- المخاطرة/ توجيه النتائج.
- مكتفٍ وفعّال.
- يحب أن يكون مسؤولاً.

كيف نخاطب الأسود؟

- لا تُضع الوقت.
- كن مختصراً ومباشراً.
- تكلّم بشكل مباشر
- هجّئ السطر الذي في الأسفل

التغذية الراجعة للتواصل السلبي

- تحاش فعل ذلك على الملأ.
- كن مختصراً ومباشراً.
- الأسد سيتجاوز ذلك وسيظل يعمل.

الفيـل

غير مباشر وقيادي

الناس الذين يملكون خصائص الفيل هم غير مباشرين ولكنّهم قياديون معاً. ويبدو أنهم مهتمون بعملية التفكير وهم مثابرون، وحلالو مشاكل بانتظام. ومع هذا، فهم يبدون متحفظين، ومتحّيزين وانتقاديين، والفيلة واعية جداً تجاه سلامتها ولديها حاجة قوية لتكون على حق، وهذا يقودها إلى الاعتماد على جمع معلومات. وخلال بحثها عن معلومات،

تضـطر إلى طرح الكثير من الأسـئلة حول تفاصيل خاصة. مما يثير حنق القـرود والأسـود. أفعـال الفيلة وقراراتهـا تميل إلى الحيطـة، فهي تعمل بنفسـها ببطء ودقة وتَفضّـل أجـواء العمل الإبداعية المنظمة والمؤسسـة، وهي تميل إلى الشـك وتحب أن ترى الأشياء مكتوبة. وعلى الرغم من أنها تحمل مشـاكل كبيرة فإنها ضـعيفة في صـنع القرار. إنها تسـتمر في جمع المعلومـات حتى في أثناء اتخاذ القرار، وتبرر حيطتها بقول: «عندما تتخذ قراراً سريعاً، لا تستطيع فعله خلال نصف المدة».

الخصائص المسيطرة للفيل:

- يجمع المعلومات.
- يحتاج إلى تفاصيل دقيقة
- يحب تحليل الأشياء.
- حسّاس.
- عرضة للانتقاد.

كيف نخاطب الفيلة:

- تكلّم بهدوء ولطف.
- تعمّق في التفاصيل.

التغذية الراجعة للتواصل السلبي:

• تغيير شيء صغير للأفضل، يستحق أكثر من إثبات ألف من الناس الخاطئين.

ـ أنطوني بفك

- يجب أن يتحقق هذا بالسر.
- بعد إعطاء التغذية الراجعة، استخرج خطوتين أو ثلاثة ينتهجها الفيل لتصحيح أي مشكلات.

الدلفين:

منفتح وغير مباشر

النموذج الرابع والأخير، هو الدلفين، فهو منفتح وغير حازم، دافئ وداعم للآخرين ويمكن الاعتماد عليه.

غير أنّ الدلفين في بعض الأحيان يُرى من قبل الآخرين مذعناً، ورقيق القلب، وطيّعاً، ويبحث الدلفين عن الأمان ويحب الشعور بالانتماء. والدلفين مثل الفيل، بطيء بالشروع في العمل واتخاذ القرارات. وهذه المماطلة تنشأ من رغبته بتلافي الخطر والمواقف المجهولة. وقبل أن يشرع الدلافين بالعمل أو تتخذ قرارات، تحاول أن تعرف كيف يشعر الناس الآخرون.

والدلفين هو الأكثر توجهاً نحو الناس من كل النماذج الأربعة، فالشعور بالانطواء والود، وعلاقات عدم التكلف مع الآخرين هي أهم الصفات في نموذج الدلفين.

لا تحب الدلافين الصدامات الداخلية كثيراً، حتى إنها تقول في بعض الأحيان ما يفكر به الناس الآخرون وتريد أن تسمع أكثر من التفكير الفعلي، والدلافين لديها مهارات استشارة هائلة وهي داعمة إلى أقصى

حد للآخرين، هي مستمعة فعّالة بشكل لا يصدق، وتشعر عادةً أنك بحالة جيدة عندما تكون مع الدلفين؛ لأن الدلافين تصــغي بشكل جيد للآخرين، وعندما يكون دورها في الحديث، يصــغي إليها الناس عادةً، وهذا يعطيها قدرة ممتازةً لتلقي الدعم من الآخرين.

الخصائص المسيطرة للدلفين:

- حساس.
- يتناغم مع عواطف الناس.
- عرضة للنقد.
- يهتم بالتفاصيل.

كيف تخاطب الدلافين؟

- تكلم بنغمة صوتية هادئة
- كن لطيفاً.
- كن مستعداً للدخول في التفاصيل.

التغذية الراجعة للتواصل السلبي:

- قل «نحن» و«لنا»، حتى لو احتجت أن تحرق الدلفين
- كن عادلاً.

- **هل تتذكر عندما تكون في أفضل حالاتك؟ الآن كن هناك مرة أخرى!**

ـ أندرو ميد

العناية بحديقة الحيوان للمبتدئين:

والآن، كل مـــا تحتاج فهمه أن كل شــخص مســيطر بنموذج شخصــية قوية، والذي ربطته بنماذج حيوانية، ونحن جميعاً جزء من كل شيء، لكن حيواناً واحداً ما يقودنا، إن استمرار المرح في حياتك يعني أن عليك العيش من أجل أن تفهم الناس، ما الذي يجعلهم يتكتكون، يضحكون ويبصقون!

انظر حولك وخذ بعين الاعتبار من هو في حياتك، فكّر في العلاقات التي تنجح والتي لا تنجح، ثم اســأل نفســك: أيّ نموذج من الأشــخاص تنطوي كل علاقــة؟.. وكيف يؤثر نموذجهم الشخصــي المســيطر على قدرتك في التعامل معهم، يمكن أن تكون مندهشاً إزاء ما تجده صيداً جيداً!



شيء ما يستحق الابتسام:

إذا كنت تشعر بالإحباط قليلاً، إليك بعض الأشياء التي تجعلك تبتسم، وكلها مأخوذة من الإعلانات الفعلية، والإرشادات، أو الملاحظات كما ترى، حتى لو أخذنا استراحةً من تغيير الكون مدة عشر دقائق علينا أن نحصل على القليل من المرح!

- المفقود: بودل المشمش صغيرة، مكافأة، حيادي، مثل واحد من أفراد العائلة.
- عشاء خاص، تركي 2.35 جنيه إسترليني، دجاج أو لحم بقر 2.25 جنيه إسترليني ـ أطفال 2.00 جنيه إسترليني.
- للبيع، مقعد قديم يصلح لسيدة بقدمين سميكتين وأدراج.
- الآن فرصتك ليكون لك آذانك الداعمة وتحصل على زوج إضافي للعودة إلى المنزل أيضاً.
- للبيع، ثمان دمى من شيفرد الألماني وهاسي من آلاسكا.
- سدود عظيمة للبيع.
- إذا اعتقدت بأنك سترى كل شيء في باريس، زُرْ بيير لاشيشز سيمتري، إنه يتباهى مثل الخالدين أمثال موليير وشوبان.
- خزّن واحفظ. بحدود: واحد.
- سيارات مستعملة: لا تذهب إلى مكان آخر لتُخدع؟ تعال إلى هنا أولاً!

- عش بعيداً عن خيالك، بدلاً من البعد عن ذاكرتك.

ـ ليز براون

- تغيير الكنبات. فقط 299 جنيه إسترليني، للراحة أو للعب.
- أمــك الخبــيرة ســتعتني بطفلك، باحــة مســيّجة، وجبات، متضمنة النكهات.
- ثياب السباحة مثيرة. إنها ببساطة الأفضل.
- خدمات تصـليح سـيارات، تغليف وإيصــال حر، جرّبنــا مرة، ولن تذهب إلى مكان آخر مرةً ثانية.
- مطلوب: تحضـير طعام، يجب أن يكون معتمـداً، مثل طعام العمل، ومن الممكن أن يوسخ اليدين.
- مطلــوب فتاة لمســاعدة ســاحر من أجل قطــع رأس وهـمي. BUPA مع راتب.
- مساعدة أم ـ شروط عمل ريفية.
- مبيعات بعد عيد الفصح نصف سنوية.
- والآن، المخزن الكبير ـ غير متساوٍ في الحجم ـ لا مثيل له في النوعية، إزعاج غير منافس.



قصيدة الخطر

أن تضحك، هو المخاطرة بأن تبدو غبياً،

أن تبكي هو المخاطرة بأن تبدو وجدانياً ورقيقاً،

أن تتجاوز الواحد للآخر هو المخاطرة في التورط،

أن تتباهـى وتَعْرِض مشـاعرك فيها المخاطـرة بتعريض نفسك للخطر،

أن تطـرح أفكارك، وأحلامـك، ورغباتك أمام الآخرين فيه المخاطرة لأن تفقدهم،

أن تحب يعني المخاطرة بألا يحبك أحد بالمقابل،

أن تُظهر القوة هو المخاطرة بإظهار الضعف،

أن تعمل، هو المخاطرة بالفشل،

أعظم مخاطرة في الحياة هي أن تخاطر من أجل لا شيء،

والشـخص الـذي يخاطر من أجل لا شـيء لا يحصـل على شيء، ويملك شيئاً، فهو لا شيء.

• الجودة تبدأ من الشخصية.

ـ آموس لورنس

من الممكن أن يتحاشى المعاناة، والألم، والندم، غير أنه لا يعيش، ولا يحب،

لديــه حرية خاســرة ومباعة، واســتقامة، هو عبد، مأســور بالأمان، ومنغلق بالخوف.

لأنه الشــخص الــذي يرغــب بالمخاطرة فقــط لا يعرف أن النتيجة هي أنه حرّ.

ـ غير معروف

@ @

الصديق وقت الضيق

كانت مارغريت في عملها عندما أُخبرت هاتفياً بأن ابنتها مريضة جداً في المدرسة، وقفت عند الصيدلية لتشتري بعض الأدوية، عندما عادت إلى سيارتها وجدت أن مفاتيح سيارتها داخل السيارة، وعندما نظرت حولها بيأس، وجدت معطفاً قديماً رثاً ألقي من قبل شخص ما آخر أقفل سيارته والمفاتيح في الداخل.

خرج رجل من سيارته القريبة وسألها إذا كانت تحتاج إلى المساعدة. قالت: «نعم، ابنتي مريضة جداً... وقفت لأحضر لها بعض الأدوية، وأقفلت السيارة وفي داخلها المفاتيح، وعليّ أن أعود من أجلها للمنزل»

قال: «طبعاً». ومشى نحو السيارة، وفي أقل من دقيقة، كانت السيارة مفتوحةً.

عانقته وقالت له والدموع تترقرق من عينيها: «شكراً كثيراً لك، إنك رجل لطيف» أجاب الرجل: «سيدتي، أنا لست رجلاً لطيفاً» كنت مسجوناً من أجل سرقة سيارة وكان عندي ساعة واحدة، خرجت فيها من السجن». عانقت الرجل مرة أخرى والدموع في عينيها وصرخت باكيةً: «أشكرك يا إلهي لأنك أرسلت لي محترفاً».

تمرين

أعد تفكيرك إلى آخر مرة أصبت فيها بكآبة شديدة حول موضوع ما. فكّر فيه مدة دقيقة، والآن فكر في الموقف من جانبه المشرق لاحظ كم تحررت من الضغط عندما نظرتَ إليه بعيون مختلفة.

شاهد فيلماً كوميدياً. ارقص وافعل شيئاً ما لا معنى له يجعل قلبك يرقص. (لا تقلق فيما إذا كنت المنشرح الأكبر سناً في المنطقة، فقط اجعل شعرك مسترسلاً وأكمل ما بدأت به).

لا شيء سيعيد شحن بطاريتك تماماً مثل المرح المطلق.

• سيأتي وقت تعتقد فيه أن كل شيء انتهى. هذه هي البداية.

ـ لويس لامور

الفصل السادس

شيفرة التأثير

T = الثقة

دون ثقة، أنت ستنتهي
قبل أن تبدأ

الثقة ـ ملخص

ثق بنفسك. ثق بشجاعتك.

ثق بفريقك. وجه نجاحك عقلانياً.

ثق بربك. آمن بالعالم. آمن بنفسك.

تعلم الثقة.

جميعنا حققنا نجاحاً في الماضي، اكتب عن نجاحك، فكر في نجاح ماضٍ، قل لنفسك باستمرار إنك «تستطيع» تذكير نفسك أنك فعلت ذلك من قبل، تستطيع أن تفعل ذلك.

فريقك هو أفضل رصيد تملكه، عندما تُحاط بالناس المناسبين ستكون مندهشاً مما تستطيع أن تحققه.

ثق «بربك» هناك شيء يدعى الإيمان.

ثق «بربك» مهما كانت صيغة إيمانك.

@ @

الثقة

إنــه أحــد أصــعب جوانب إيجــاد «الثقة» بالنســبة إلى معظــم النـاس. عقولنا البالغة الســاخرة تجعل من الصعب أن نثق بالنـاس، يا له من عار. نحن نوبخ الأطفال لثقتهم بالنـاس بسرعة كبيرة، ونقلق دوماً حول إلى أين ستودي بهم الثقة التي ليست في محلها.

نحــن نقرع بشــدة خطراً غريبــاً في رؤوســهم ليل نهــار، وندهش لماذا يشــعرون بمرارة وغضب، الإحصــاءات حول «الخطر الغريب» واضحة... إنــه حقــاً ليس خطراً، فلمــاذا إذاً نرعبهم به؟ فخطــر البدانة وداء البول الســكري أكبر على أولادنا من خطر الخطف والقتل. ولكننـا نفرض عليهم مخاوفنــا، وعدم ثقتنا بهم تفســدهم، ولكننـا نفعل ذلــك من موقع الحب لذا من الصــعب ألا نفعل ذلك، نريد أن نقوم بالشيء الصحيح، ولكن من القسوة أن ندع الأمر يستمر وأن نكون عرضةً للانتقاد. نحن جميعاً نخاف من السقوط.

الثقــة، أو الافتقــار إليها، لها صــلة كبيرة بما هو خطــأ في العالم اليوم. فمع مرور الســنين، يصبح المجتمع أكثر تفرقاً ويخســر الأفراد الترابط مع مجتمعاتهم الخاصــة، وكلما قلَّ اتصالنا مع العالم الخارجي ازداد احتمال أن نقع ضــحية قضــايا الثقة، إذا كنت تعاني من شــخص شرير عندئذٍ من الســهل أن ترى كيف يمكن أن تقع مصيدة افتراض أن كل واحد هو شخص

- **تذكر أنك وحيد، وإذا لم يتحقق ذلك فثمة شيء ضائع.**

ـ مارتا غرابام

مشكوك في أمره. عد إلى كيفية عمل الدماغ «وسيخبرك» رأسك بوضوح أنّ تجنب الناس هو الطريقة المضمونة أكثر لتجنب الخطر، من الصحيح أننا إذا سمحنا لأناس آخرين أن يدخلوا حياتنا فإننا نعرض أنفسنا للخطر.

إذاً لماذا الخطر؟ إنه أمر بسيط حقاً. الحياة دون آخرين ليست حياةً على الإطلاق، نحن لا نحتاج إلى الآخرين ليحققوا أحلامنا فقط، بل نريد الآخرين كي نتنفس ونعيش ونتطور، لن تكون كل تجربة جيدة، فلا أحد يستطيع أن يحميك من الناس السيئين، وحتى التجارب السيئة يمكن أن تقودك إلى نتيجةٍ أكثر إيجابية، وإلى علاقة أفضل مع من تبقى من أناس في حياتك، دون ثقة سنكفّ عن أن نكون متعاطفين ونخسر الفهم الذي يجعلنا بشراً، إن هشاشتنا هي التي تجعلنا على ما نحن عليه. إننا نحتاج الآخرين، تسليم أنفسنا لعنايتهم يمكن أن يكون مرعباً.

بعض الناس يثقون دون تفكير ولو لثانية ولا يضطربون، هل هم مجرد سُذَّج، أم أنهم واقعيون جداً حقاً؟

الثقة بالآخرين يمكن أن تكون مريحةً، وخاصة عندما يكون أقل من تثق بهم هو نفسك، لقد كانت خبرتي الذين يصيحون بالصوت الأعلى عن عدم الثقة بأي شخص آخر في العالم، لديهم -حقاً- مشكلة مع أنفسهم وليس مع البشر ككل. إذا وجدت من الصعب جداً أن نثق بالآخرين أسأل نفسك لماذا؟ هذا لأنك لا تفكر حقيقةً أنك ذلك الشخص الذي ينبغي أن يُوثق به. أو لأنك لا تستطيع أن تثق بنفسك للقيام بالشيء الذي تطلبه منهم، لذا لماذا ينبغي أن نثق بهم في المهمة نفسها؟

• **عرفت أنه كان على أحدهم أن يختار الخطوة الأولى. وعزمت ألا أتحرك.**

ـ روزا باركس. في قرارها لتجلس في قسم البيض فقط من الباص

إذا اتبعت مبادىء النمذجة التي تحتاجها لإبعاد كوابحك والقبول بأننا جميعاً نحتاج أن نثق من أجل أن نتقدم إلى الأمام، فكما تحتاج إلى أن تحب نفسك كفايةً لتخبر الحقيقة الكاملة عما تريد وتصل إليها عليك أن تثق بنفسك من أجل أداء العمل، عندما تؤمن تستطيع أن تفعل ذلك ستفعل وستنطلق لترى كم يستطيع الآخرون أن يفعلوا من أجل مساعدتك وكم تستطيع أنت أن تساعدهم بالمقابل.

أنا لا أقترح أن تبدأ بالثقة بكل واحد يخترق دربك؛ لأنه ليس كل واحد هو شخص طيب، ما سأقوله: إن عليك أن تجد نوعاً ما من التوازن. معظمنا نتدبر حياتنا كما لو أن كل شخص نصادفه هو محتال، ينتظر فقط الفرصة ليدمر كلّ شيء، الحقيقة أن الناس السيئين قلة وبعيدون عن بعضهم، معظم الناس يريدونك أن تربح ويمكن أن تثق بهم، علينا أن نستبعد خوفنا دون أن نفقد حسن إدراكنا، لا ينبغي عليك أن تثق بشخص ما 100% كي تتفق معه ولكنك تحتاج إلى أن تفهم لماذا لا تثق بهم، وكن أميناً مع نفسك حول ما يوجه عدم ثقتك.

في السنتين الماضيتين طُلب مني أن أتحدث واستضفت في مؤتمر (الاتحاد الإسكان الشمالي). كان ممتعاً ومليئاً بالتعلم، وأتيحت لي فرصة لمقابلة بعض الناس العظماء الذين يختلفون عن غيرهم.

في هذا العام سُئلت هل سيكون من المناسب أن أكون مساعد مضيف؟ وعندما عرفت من هو سررت بذلك، كانت ماري موسيلي المناقضة لي بكل وسيلة ممكنة تقريباً، ولكن السؤال الذي أريدكم أن تفكروا فيه هو هل تحب الناس الذين تعمل معهم أو تثق بهم؟». أنت ترى أنني وماري

بيننا كثير من الخلافات. لقد أعطتني تغذية راجعة في الماضي، شيء لم أحبه، ولكن هل أثق بها؟ أنت تحسب أنني أفعل، أنت لا تحتاج أن تحب كي تثق، الاحترام والمحبة ليسا الشيء نفسه مطلقاً.

عنـدي فريق موجه أثق به 100٪، ولدي قليل من الأصـدقاء ممن أثق بهـم 100٪ (لن أعتنق أي واحـد منهما، ولكن هارلي طراز فوق الجميع، إنه أيضـاً يقـول لي ما لا أرغـب في سـماعه أحياناً) أثق بأخـي، وزوجتي وأولادي 100٪. بمن تثق أنت؟

برأيـي، إذا كان لديـك على الأقل خمسـة أشـخاص تثـق بهم 100٪ فأنت تحسـن صـنعاً، كما قلت لا يحتاج الأمر أن تكـون موثوقاً 100٪ كي تكون فاعلاً، اعرف حدود ثقتك ولا تسـمح لمن تثق به أن يخطو خارج تلك المنطقة حتى يُثبت لك أنه يسـتحق ذلك، ولكن كن أميناً فيما يتعلق بالثقة وتفحـص أجوبتـك دوماً حتى لا تكـون في غير مكانها، ربمـا تكون أبعدت نفسـك عن حليفٍ رائع لمجرد أنه ـ أو أنها ـ تبدو مثل شـيطان أسـاء إليك أو تكلم بصوت عالٍ مثل أستاذك الهرم الذي كان يسخر منك أمام الناس في كل مناسـبة... (أن تكون في الغرفة) مع شـؤونك الخاصـة تُعد تجربة مضيئة تماماً.

قال متحدث كبير ذات مرة «لا شيء مثل الثقة يجعل العالم يدور».

• **دع الكثير من المتعة والضحك يتخلل حياتك.**

ـ إيلين كادي

احكم بنفسك

كيف تحكم على الناس؟ باعتقادك ما الذي يؤثر على طريقة تصرفك؟

مــا الآليات التي نســتخدمها لنرى ما إذا كنا نثق بالنــاس أم لا؟ آباؤنا البائسون يتلقون اللوم ثانيةً، لديهم تأثير كبير فيما نؤمن به، وكيف ندرك بناء كونٍ غير ملموس، هل هو الله أم مفهوم علمي يتعلق بالتعامل مع الحياة بصورةٍ عامة؟ يخبرونك بأشــكال الأشياء السخيفة جميعها ومع هذا فإن المنطق يخبرك بأنهم على خطأ، وأنت لا تســتطيع الإصــغاء إلى أصواتهم في رأســك، وبعد كل شيء بمن تســتطيع أن تثق إذا كنت لا تستطيع أن تثق بوالديك؟ المشكلة هي أنك إذا كنت والداً فهذا لا يؤهلك بصورة آلية كنبي حكيم، أنت إنسان آخر فقط تفعل كل ما في وسعك من أجل حياة أولادك.

أعنــي هل تذكر أول يوم لك في العمل؟ كم تلقينا النصــيحة ذاتها عن معرفــة من تســتطيع أن تثــق به ومن لا تســتطيع؟ من حســن الحظ، أنك تســتطيع أن تُخبر الكثير عن شــخص من صلابة مصــافحة؟ لما كان هذا يخلق فرقاً لدى أي شخص أو عن أي شيء، ولكن فكر فيما تشعر به عندما يُحيّيك أحدهم بمصــافحةٍ ليّنة! شيء ما حدث لي باكراً عن هذا الجانب من النصيحة أنها كانت أشبه بالخطاطيف التي علمت بهذا وربما مارسوا المصافحة حتى تصبح المسكة صحيحة!

- **ليس الامتياز رياضة للمشاهدة، فالجميع مشترك.**

ـ جاك ويلش

كنت أتكلم في مؤتمر دولي حيث يقتضي البرتوكول أن تقابل وتحيّي الخطيب بعد ذلك، وبعد مصافحة 2,500، كنت بالكاد أستطيع تحريك أصابعي. هل يجعل هذا مني أدنى درجة وشخصاً غير موثوق به؟ لندع المصافحة جانباً، ودعنا نتحدث عن جميع أولئك الناس من ذوي اللحى فبلا ريب لديهم شيءٌ ما يخفونه.

أمضيت ثلث وقتي أعمل مع مجموعات من المديرين التنفيذين مثل ACE (أكاديمية المديرين التنفيذيين) وفيستاج إنتر ناشيونال (تأسست أصلاً كلجنة تنفيذية) إحدى قواعدي الأساسية أن أجلب مجموعاتٍ جديدة من (CEO) إداريي أعمال معاً بأسرع ما يمكن، صور هذا السيناريو.

كل شهر في أنحاء العالم كل فرع من أكاديمية المديرين التنفيذيين (ACE) يجمع 12-15 مديراً تنفيذياً معاً من صناعات غير متنافسة ويجتمعون معاً مدة يوم كامل، جميع منظماتهم مختلفة في الأحجام والشكل والثقافة، يستمعون إلى متحدث في الصباح وبعد الظهر يتشاركون ويناقشون مسائل يمكن أن تكون لها تأثير على أعمالهم التجارية أو عليهم شخصياً، إنها فرصة لمناقشةٍ ساخنة مع نظرائهم في بيئة محايدة تماماً.

وظيفتي أن أجعلهم منفتحين وأمناء بحيث يستطيعون المشاركة والتعاون، الفكرة العامة جيدة، ولكنهم كمعظم الناس لا يستطيعون أن يتحدثوا بصراحةٍ إلا إذا كانوا مرتاحين، وهذا عسير عندما لا تعرف الشخص الجالس أمامك على الطاولة. لقد انتهجت عدة أساليب لاختراق

• ربحنا لأننا كنا يداً واحدة.

ـ د. روب جيلبيرت

التشـنج، س أحـد التمارين التي أحـب أن أجربها يدعى (مشـية الثقة). أطلب من كل واحد أن يقف ويشـرع في المزج، ولكن هناك قواعد: على كل واحد أن يواجه شخصاً آخر ويشارك في واحد من البيانات الآتية:

1ـ أنا أثق بك.

2ـ أنا لا أثق بك.

3ـ أنا لا أعرف ما إذا كنت أثق بك أم لا.

4ـ لا أهتم بالأمر.

عندما يذكرون البيانات من 2-4 ماذا تحسـبهم يقولون؟ لماذا لا يثقون بهؤلاء الناس؟ الثقة تشـبه مسـألة الحمـل، أنت حامـل أو لا، أن تفعل أو لا تفعـل، لم تكـن إحداهن أبداً حامـل قليلاً، دائماً هناك مناقشـة، كيف أستطيع الثقة بهم حتى أعرفهم؟ السؤال الذي ينبغي أن يطرح حقاً. لماذا لا ينبغي أن أثق بهم؟

برأيي، أن الثقة تزداد تعقيداً مع سـنين من حصـاد وضعنا الشخصي بمعايير ومستندات جنونية.

@ @

معتقدات

يقـول عـالم النفس المشـهور د. ديفيـد إليكنـز: «إنّ البحث في طب العقل والجسـد يُظهر أننا نسـتطيع دعم أو إعاقة قوة حياتنا بعواطفنا ومعتقداتنا وسلوكنا».

لـدى معظمنا مجموعة من المعتقدات، بعض هـذه المعتقدات في حياتنا لا تناسبنا اليوم، دعونا ننظر إلى كلمة (إيمان) مدة قصيرة إذا أبعدت الأحرف BEF من كلمة «belief». فستبقى مع كلمة LIE . وهناك أمثلة كثيرة.

أذكـر عنـدما كانت أمـي تأخذني إلى طبيب الأسـنان عندما كنت صـغيراً جداً، أتذكر قولها بأنها لن تصـاب بأذى، إن جسـدها هو الذي سيصـاب بذلك، من باب المفاجأة أن عندي الآن مسألة ثقة مع شخص أحبنـي كثـيراً، تخيل أنـه قيل لك بعد عدة أسـابيع إننا كنـا نذهب إلى الطبيب من أجل حقنة، هل تعتقد أنني كنت مضطرباً بسبب ذلك؟ كان علـى أمي أن تجرني إلى هناك، لذا تسـتطيع أن تتخيل دهشـتي عندما أعطيت قطعة من السكر!

إذاً هل خطأ والدينا أن يكون لدينا الكثير من قضايا الثقة؟

جدياً لدى جميعنا معايير وتوقعات، تصـيب أحياناً ولكنها على الأغلب تعمل ضـدنا، وكما قلت مراراً من قبل إذا كان ما تفعله جيداً فاسـتمر به وعلى أي حال سـأخمن بأن الثقة هي إحدى المجالات التي لا تعمل جيداً في

- **إذا كانت لديك معرفة، فدع الآخرين يضيئون شموعهم عليها.**

ـ مارغريت فولر

حياتك. الثقة مشكلة شائكة، ولعلها واحدة من أسهل المسائل التكتيكية معالجةً ولكن دون شك هي واحدة من أكثر المسائل العاطفية تحدياً في التعامل معها بسبب تجاربنا السابقة.

الأحداث والتجارب التي مررنا بها تصيغ (من نحن) ولكن علينا أن نتوقف عن السماح لها بتحدينا. فلدينا الخيار.

$$E + R = O$$

إنها ليست عن كيفية رد فعلنا تجاه حدث ما، إنها كيف «نشعر» حيال ذلك الحدث الذي سيصوغ نتيجتنا ويقرر كيف نمضي قدماً.

كل حدث يترك طابعاً يتعذر محوه في دماغنا، يضاف إلى مصارف الذاكرة، ويساعدنا على خلق بنية إيماننا، على سبيل المثال: يذهب الطفل إلى المدرسة ويسأله الأستاذ أن يتطوع بحل مسألة الجمع ويكتب الجواب على اللوح، يرتكب الطفل خطأ. فيضحك جميع الأطفال الآخرين، ماذا تعتقد أن يقول الطفل لنفسه في المرة التالية عندما يتاح له أن يتطوع؟

نستطيع أن نغير الحوار إلى ولد يسأل فتاةً أو يسألنا إذا فقدنا زبوناً أو كنا نبحث عن عمل كنا قد تقدمنا إليه، طالما أنني لا أجادل بأنه أمر مقلق فإنه حدث عادل، الطريقة التي نرد أو نستجيب بها على هذه الأحداث سوف تقرر دوماً كيف نشعر إزاء الوضع، «ولكن ما علاقة هذا بالثقة؟» قد تسأل نفسك، حسناً، افترض أننا امتلكنا الشجاعة لنسأل ذلك الرجل، أو أننا نذهب للقيام بذلك العمل ورُفضنا، نبدأ بعدم الثقة بحكمنا وقدرتنا

• من الصحيح تماماً أنك تستطيع أن تنجح على نحو أفضل في مساعدتك للآخرين على النجاح.

ـ نابليون هيل

على التفكير بتعقل حول ما هو الأفضل لنا، حالما تشرع بالانحدار الانزلاقي لثقتك بنفسك فإن بقية العالم لن يعطوا فرصة لك، لدى جميعنا شكوك ومن الطبيعي أن نسأل سلوكنا، ولكننا جميعاً نحتاج إلى توازن، ونحتاج جميعاً إلى تذكير أنفسنا بأننا نستطيع تحقيق أيّ شيء بحيث نستمر في الاعتقاد بأننا نستطيع المخاطرة ونفوز في النهاية.

المسائل الحقيقية وراء الأحداث تُعد عادة طبيعيةً على نحوٍ لا يصدق وبسيط، إنها تصبح درامية بعين عقلنا بسبب الطريقة التي تجعلنا نشعر. على سبيل المثال. إن حقيقة عدم سؤالك للحضور لإجراء مقابلة من أجل عمل ستكون متعلقةً بمؤهلاتك وخبرتك، وليست متعلقة بك شخصياً. قد يكون لدى الفتاة خطط، وتأمل أن يدعوها الشاب ثانيةً، في حين أنه كان يقنع نفسه أنه «غير جدير».

الأشياء التي تحدث حولنا لا علاقة لها بنا عادةً، عندما تُدفع إلى الخلف عليك أن تكون أميناً تجاه معرفة السبب وألا تسمح لاستجابتك العاطفية بالرفض أو التوقف عن التحرك إلى الأمام، أنت تحتاج إلى المحافظة على الثقة بحكمك، والاستمرار في طرح أسئلة صعبةٍ للتأكد من أن تضع وتحصل على التأثير الذي تستحقه في المستقبل.

الثقة يمكن أن تأتي بأشكال عدة. ما أقترحه أن تنظر أمامك حقاً وليس إلى ما ورائك، كن في المكان المناسب، وامنح العالم فرصةً لتأييدك.

ماذا ستفعل إذا رأيت رجلاً يركض نحوك ومعه ثلاثة سكاكين ضخمة في يده؟ أنا شخصياً، سأركض بأقصى سرعة لأن هذا ما يتطلبه الموقف مني في تلك اللحظة. لن أقف وآخذ دقيقةً لأقرر ما إذا كان عليَّ أن أثق

به أم لا، عليَّ أن أستخدم حكمي الأفضل. إذن الحكم الأفضل هو نفسه الإصغاء إلى شجاعتك، وبما أنك تتبع حكمك الأفضل ـ الذي يبدو دوماً متصلاً بقلبك وأمانتك الداخلية ـ فلن تذهب بعيداً نحو الخطأ.

ما مستويات ثقتك في هذه اللحظة؟

«عليك أن تقوم بالعمل بنفسك، وأنت لا تستطيع أن تقوم به لوحدك»

ـ مارتن روت

تخيل أنني لم أثق برسامي/ وناشري، كيف يمكن لهذا الكتاب أن يطبع ويجد طريقه إلى رفوف المكتبة؟

برأيي، إن 98% من العالم يتعاون لدعمك، في مقر العمل عندما أُجري جلسات وورشات عمل تدريبية أحصل على الكادر للقيام بتوليد ثقة، العملية ليست مشكلة حقاً، الأمر القاتل هو ما نقوله لأنفسنا عندما نضعها في موقف الثقة بزملائنا. الصورة هي:

إنك تقف على سُلَّم ارتفاعه 6 أقدام، وظهرك إلى زملائك، وأنا أسألك أن تسقط على خلفك، وهم سوف يلتقطونك بأذرعهم، هل ستثق بهم؟

أم أنك ستتوتر بشدة؟ اثنان بالمئة من زملائك يمكن أن يتركاك أحياناً تسقط. اختر القرار أن 98% راغبون في عملك ويؤيدونك قد يكون الأمر يستحق الثقة بالعملية، لا تجعل الناس يفشلون، بحيث تستطيع أن تقول: «لا عجب... لقد كنت على حق في عدم ثقتي بهم».

• نكسب القوة بتقاسمها.

ـ دون وورد

لدى والدتي توقعات وفيرة تجاه الناس، ومن الغريب أنها لم تكن صحيحةً بالنسبة لها لذا فهي ترفض الثقة بالناس حتى يكون توقعها سليماً في المستقبل، لو أنها خفضت توقعاتها قليلاً لحققت الكثير وحصلت على ما تعتبره حياةً ناجحةً، أنا لا أقول إن عليك أن تُخفض توقعاتك كثيراً بحيث يعرف كل واحد رأيك السيء فيه. بدلاً من ذلك ينبغي أن ترسم توقعاتك عن الناس بصورةٍ واقعيةٍ دون تدخل غريزتك اللاعقلانية بأن تبقى بعيداً عن طريق الأذى كل الوقت.

وهكذا فإن الحصول على مزيد من التأثير يعني السماح للناس بدخول عالمك، وكشف الهشاشة، وتعزيز دائرتك من الأصدقاء، والرفاق الموثوقين لمساعدتك في تحقيق أحلامك.

ثمة جانب آخر من الثقة أود المشاركة فيه وكيف يناسبك فهذا اختيارك، أعتقد أن هناك قوةٌ أعظم موجودة وهي واضحة في كل جزء من حياتنا اليومية، حتى عندما ننجو بأعجوبة على طريق السفر، أو نتلقى شيكاً بالبريد في الوقت المناسب تماماً من أجل دفع الفواتير، فإننا جميعاً نقول الشيء نفسه (أو ما يقرب من الشيء نفسه): «شكراً لله» لرعايته لنا في تلك اللحظة، يقولها كثير من الملحدين كما يقولها مؤمنون متدينون، مهما كان دينك فأنت لك إلهك. وإذا كنت لا تتبع إلى دين رسمي، فمما لا شك فيه أنك تعيش حياتك من أجل مجموعة من المبادىء ولسوف تضع معتقداتك في مواجهتها. جميعنا يؤمن بشيء ما.

• **لا شيء مثل الإنسان الذي يصنع نفسه. لسوف تصل إلى أهدافك بمساعدة الآخرين فقط.**

ـ جورج شين

في مؤتمر ما قبل عدة سنين خلت، وقف رجل فاقدٌ للبصر ينتظر دوره ليأخذ بضع دقائق مع رئيس الحلقة الدراسية، أثار انتباه الآخرين وكان يصرف انتباه المشاركين في الغرفة. ومن أجل المحافظة على الهدوء قرر (تيم بيرينغ)، أحد أكثر الملهمين والمستنيرين في اختصاصه، أن يعطي هذا الرجل لحظة سريعة على انفراد قبل أن يأتي دوره فعلاً. «من الواضح أنك مهتم يا سيدي، كيف أستطيع أن أساعدك؟» «حسناً يا تيم أنا أتابع كل شيء تقوله ومن أجل أن أقول لك الحقيقة أنا أومن بكل شيء، إلا إذا بقيت تذكر هذا الروح، حسناً أنا على وشك أن أغادر!».

عندما سأل تيم لماذا، أجاب الرجل النبيل: «أنا لا أعتقد بهذا الإله أو هذه القوة العليا التي تتحدث عنها دوماً، أعتقد أننا نفعل كل شيء من تلقاء أنفسنا، ونحن وحدنا مسؤولون عن كل شيء في هذا العالم!».

قال تيم إنه فهم كيف كان يشعر ذلك السيد، وسأله بهدوء أن ينتظر جانباً حتى يأتي دوره بحيث يحصل على الوقت الذي يستحقه، وما إن وافق الرجل على ذلك حتى التقط تيم وردةً من حوض قريب للأزهار وقدمها للرجل وقال «أوه، بالمناسبة، لماذا تنتظر هناك، هل تستطيع أن تجعل مني زهرةً أخرى من هذه الأزهار؟».

أخذ الرجل الوردة، وجلس، ودرس الموقف لبرهة وجيزة ثم أطلق ابتسامةً ساخرةً في وجهه عندما تحقق من الدرس الذي تعلمه للتو. انحنى وقال «شكراً يا تيم، لقد فهمت!» ثم أخذ مكانه على عجل مرةً ثانية في القاعة واستمتع بما تبقى من الحلقة الدراسية.

كان الدرس الذي تعلمه أنه لابد من وجود نوع من النظام، إذا لم يكن سلطة مطلقة في الكون، إنه يجعل الأشياء تنمو، ويوّجه تغير الفصول بل ربما وتغير الإنسانية، لا نستطيع أن نفسر كل شيء بالعلم، ربما علينا أن نتوقف عن المحاولة وأن يكون لدينا قليل من الإيمان.

• عندما تساعد أحداً فستكون الفرص جيدة بحيث يساعدك شخص ما.

ـ تشيريل ريتشاردسون

اجعل نفسك موثوقاً، اجعل نفسك موضع تصديق

تستطيع فعل ذلك

تصور حفرة بطول 16 قدماً من الأرض، مليئة برماد أحمر ساخن من نار ظلت تشتعل لساعات، وفي لحظة كان على قرابة 12 مديراً تنفيذياً أن يمشوا حفاةً عبر جمرات تحترق.

هل تقوم بتلك المشية ؟ هل تثق بي؟

قبل أن أسأل 12 رجلاً شجاعاً أن يمشي فوق النار جعلتهم يوقعون وثيقة تنازل في حالة الإصابة. هل ما تزال تثق بي؟ هل ستقوم بالمسيرة؟

قبل ساعات شرحت كيفية القيام بالمسيرة دون التعرض للإصابة كما جعلتهم يتمرنون على السير ببطء عبر لوح خشبي أو ممر عشبي. أخبرتهم أن يجعلوا أنظارهم مسلطةً على نهاية الممر، ويركزوا على التنفس والاستمتاع بالتجربة. نعم أن يتمتعوا بها.

إنها لتجربة ساحرة أن تراقب الناس يعيشون وسط طريقٍ ناري حتى عندما يمارسون ذلك على العشب فحسب، الناس تنظر إلى الأسفل وليس إلى الأمام، تنفسهم يصبح أسرع، ويشرعون في الانجذاب إلى العملية ويصبحون جديين حقاً، وفي مدة قصيرة، تضيع الثقة ولا يعودون يشعرون بالراحة، وهكذا فإن مهمتي أن أعيدهم وأبرهن لهم أنهم يستطيعون أن يفعلوا أيّ شيء، إذا آمنوا بذلك.

نقل ذلك إلى الناس ليس بالأمر الصعب، إنه يبدو مثل صفقة كبيرة بالنسبة إليهم عندما يعيشون في ذعر وعدم ثقة، في تمرين آخر أستخدم سهماً خشبياً للصيد، أضعه في الجزء الأرقّ من رقابهم، وأسألهم أن يفكروا بهدفٍ (كبير جريء مكسو بالشعر) ثم انحدر باتجاه الخطر، ويقومون بكسر القوس دون أن يؤذوا أنفسهم، هذا العمل البسيط يعطيهم الثقة من أجل أن يثقوا بي، ولكن الأهم من ذلك أن يثقوا بأنفسهم، وأن يُميزوا ما يخافون منه. القوس لا يحفظ توازنهم أبداً، ولكن خوفهم كان له دور جيد. إنها تجربة تحريرية.

عندما نطير نثق بالطيارة، وعندما نُشعل الكهرباء نثق أنها ستعمل أحياناً لا نحتاج إلى جميع هذه الإجابات، نحن نحتاج فقط أن نثق بالعملية.

برأيي، العالم يتعاون لمساعدتنا، ونفترض أنه يعرف ما نريد.

نحتاج لأن نضع أنفسنا داخل الكون ونثق بالمسيرة.

انظر إلى الناس بنورٍ جديد، ثق بهم حتى يتخلوا عنك، ولكن لا تتهمهم بالفشل.

● نحن لا نؤمن إذا لم نعش ونعمل وفقاً لإيماننا.

ـ هيدي ويلز

ثق بنفسك

عندما دخل الزوجان ديبا وأندروڤيل تحدي التجديف الأطلسي مسافة 3 آلاف ميل للحصول على الجائزة، كانا يعتقدان أن المعرفة العميقة لكلٍ منهما تجاه الآخر سوف تمنحهما التفوق على الآخرين، لاسيما على المتنافسين من الرجال، ومع هذا أثناء ليلتهم الأولى في المياه المكشوفة جوبهوا باكتشاف سيترك محاولتهم عبر الأطلسي لا شيء، فقط كان أندرو ـ وهو المُجدِّف الخبير ـ يعاني من خوف من المحيط لا يمكن السيطرة عليه، ومع محاولتهم لتجاوز هذا بكل جهدهم أصبح ألم أندور لا يحتمل لكليهما. بعد ليلة من البحث عن الروح قرر أندور بتصميم أن يتخلى عن الأمر.

كان بوسع ديبرا أن تنسحب من السباق خشية ألا تستطيع أن تكمله بدون زوجها ورفيقها في الفريق، ولكنها كانت تستمتع بالرحلة وأرادت أن ترى إلى أيّ مدى تستطيع أن تصل كمجدفة وحيدة، خبر مغامرة ديبرا أدى إلى تغطية صحفية دولية، وقد تلقت آلاف الرسائل من المعجبين الذين كانوا يتابعون تقدمها باهتمام، بعد 112 يوماً أنجزت ديبرا الرحلة ونزلت في باربادوس.

هل تعتقد أن ديبرا كانت تثق بنفسها؟ ماذا كنت ستفعل؟ هل كنت ستتخلى عن الرحلة أم ستثق بصوتك الداخلي الذي كان يقول: « تستطيع القيام بذلك؟».

• **نعرّف أنفسنا بأفضل ما فينا، لا بالأسوأ الذي أُلحق بنا.**

ـ إدوارد لويس

عندما تريد أن تُحدث تأثيراً ستكون هناك مجموعة من الناس تقول إن هذا لن يحدث أبداً، الناس يقولون أشياء لأنهم خائفون، ولأنهم لا يريدونك أن تنجح في الوقت الذي يشكّون في قدرتهم على تحقيق ذلك، انظر إلى بعض التعليقات التي قالها هؤلاء الناس:

«أجهزة الكومبيوتر في المستقبل قد تزن ما لا يزيد على 1.5 طن».

ـ بوبيولار ميكانيكس، 1949

«أعتقد أنه ربما يوجد سوق عالمي لخمسة أجهزة كومبيوتر».

ـ توماس واطس، رئيس IBM ـ 1943.

«سافرت بطول هذه البلاد وعرضها وتحدثت إلى أفضل الناس وأستطيع أن أؤكد أن انبثاق المعلومات بدعة لا تستمر أكثر من سنة».

ـ محرر مسؤول عن كتب الأعمال من أجل قائمة متمرنين، هال 1957

«ولكن ما هو الجيد بالنسبة إليك؟».

ـــ مهندس في قسم أنظمة الكمبيوتر المتقدمة في شركة IBM ـ 1968، في تعليقه على المايكرو تشيب.

«لا سبب لأن يقتني أي شخص جهاز كمبيوتر في بيته».

ـــ كين أولسون، الرئيس، والمسؤول والمؤسس لشركة الجهاز الرقمي، 1977

«هذا الهاتف له عيوب كثيرة مما يحول دون أن نعتبره جدياً وسيلة للاتصال. الجهاز ليس له قيمة البتة بالنسبة لنا».

ـ ويسترن يونيون انترنال ميمو، 1876

• في يوم ما، وباستعادة لأحداث الماضي، ستفاجئك سنوات الكفاح بأنها أجمل السنين.

ـ سيغموند فرويد

«صندوق الموسيقى اللاسلكية ليس له قيمة تخيلية تجارية. من يدفع لرسالة لا ترسل إلى أحد معين؟».

ـ ديفيد سار نوف في رده على من يلّحون على الاستثمار في الراديو (المذياع) في العشرينيات

«المفهوم مثير للاهتمام وجيد الصياغة، ولكن من أجل أن تكسب أفضل من «C» ينبغي أن تكون الفكرة عملية».

ـ أستاذ الإدارة في جامعة ييل رداً على ورقة (فريد سميث) التي تقترح فيها خدمة تسليم ليلي يعتمد عليها (وقد تابع سميث حتى أوجد فيدرال اكسبريس)

«من يريد أن يسمع حديث الممثلين؟».

ـ هـ. م ورنر، (الأخوان ورنر) 1927

«مخزن الكعك المحلى فكرة سيئة، إلى جانب ذلك، فإن تقرير البحث الخاص بالسوق يقول إن أمريكا تحب الكعك الهش، لا الكعك الناعم الممضوغ كالذي تصنعه».

ـ رد على فكرة ديبي فيلدز بالشروع بكعكات السيدة فيلدز

«نحن لا نحب صوتهم، وموسيقى الغيتار في طريقها إلى الزوال».

ـ (شركة ديكا للتسجيل ترفض البيتلز) عام 1962

«كل ما يمكن أن يُخترع قد تم اختراعه».

ـ تشارلز هـ. ديول، مسؤول المكتب الأميركي لبراءات الاختراع، 1899

• **دعنا نعيش خارج خيالنا بدلاً من خارج ذاكرتنا.**

ـ ليس براون

«640 ك ينبغي أن تكون كافية (RAM) لكل فرد»

ـ بيل غيتس، 1981

إذا كنت لا تعتقد أنك لا تستطيع إحداث تأثير، فكر بما وراء تعليقات الناس وماذا أرادوا أن يحققوا، لقد آمنوا بقوة قدرتهم وتابعوا سيرهم على الرغم من أنهم محاطون بموجة من السلبية. وهكذا لا يهم ماذا تفعل، إذا بدا أنك لا تقترب أي مسافة تذكر من أهدافك أو إيجادك أي نوع من التأثير، اصمت فقط لدقيقة قبل أن تتوقف عن التفكير بهؤلاء الناس.

بعد التجربة السينمائية الأولى لألفرد ايستر، أرسلت المذكرة من المدير الفاحص لشركة مترو غولدين ماير (MGM) بتاريخ 1933 وجاء فيها «لا يستطيع التمثيل! أصلع قليلاً! يستطيع الرقص قليلاً!» وضع استير تلك المذكرة فوق المدفأة في بيته في «بيفرلي هيلز».

كان بيتهوفن يعزف على الكمان بشكل سيء، وكان يفضل أن يعزف مؤلفاته بدلاً من تحسين مهارته العملية، وصفه أستاذه بأنه «لا أمل فيه» كمؤلف موسيقي.

تشارلز داروين (مؤسس نظرية التطور) تخلى عن مهنة الطب، فقال له والده «أنت لا تهتم بشيء إلاّ بالصيد بالبندقية، والإمساك بالكلاب والفئران» وكتب داروين في سيرته الذاتية «كنت أعتبر من قبل كل أساتذتي ومن والدي، بأنني ولد عادي جداً، لا بل أقل من المعيار العام للذكاء».

طُرد وولت ديزني من قبل رئيس تحرير جريدةٍ ما لافتقاره إلى الأفكار وقد أفلس عدة مرات قبل أن يبني «ديزني لاند».

قال أساتذة توماس أيديسون إنه كان شديد الحماقة، بحيث لا يستطيع أن يتعلم أيّ شيء، لم يتكلم ألبرت إينشتاين حتى أصبح في الرابعة من

عمره ولم يقرأ حتى أصبح في السابعة. وصفه أستاذه بأنه بطيء ذهنياً غير اجتماعي وسيظل بلا هدف إلى الأبد في أحلامه الحمقاء. طرد ورفض في «مدرسة زيوريخ بوليتكنيك».

أخفق وينستون تشرشل ست درجات، لم يصبح رئيساً لوزراء بريطانيا حتى أصبح في الثانية والستين من عمره، وذلك بعد عمر طويل من الهزائم والتراجعات، وجاءت إسهاماته الكبرى عندما كان مواطناً متفوقاً. ترك ريتشارد برانسون المدرسة في الخامسة عشرة من عمره.

ترك آلان سوغار المدرسة في السادسة عشرة من عمره.

ثمانية عشر ناشراً رفضوا نشر قصة ريتشارد باخ المؤلفة من 10 آلاف كلمة (النورس المحلق) ـ جوناثان ليفنغستون سيغال ـ قبل أن ينشرها ماكميلان أخيراً عام 1970 وفي عام 1975 بيع منها أكثر من سبعة ملايين نسخة في الولايات المتحدة وحدها.

تستطيع أن تفعل ذلك!

• عندما نكبر نكتشف أن لدينا يدين: واحدة لمساعدة أنفسنا، والأخرى لمساعدة الآخرين.

ـ غير معروف

تمرين

اكتب أعمق رغبة لديك وشارك بها أعزّ حليف، انتعش من تأييدهم.

اكتب ما تريد أن تحققه هذا الأسبوع، واطلب المساعدة. ثق بفريقك ليساعدوك حتى في أكثر المسائل حساسيةً في لائحتك هذا الأسبوع.

بيّن نجاحك وقل لنفسك إنك تستطيع ذلك، كرر هذه العملية عدة مرات. استخدم هذه الصورة اللطيفة لمساعدتك عندما تسير الأمور بشكل سيء.



الفصل السابع

شيفرة التأثير

ما التالي؟

الإبقاء على الشيفرة حيةً

أبقِ الشيفرة حية

حسناً، لقد أديتها إلى النهاية. حسناً فعلت

والآن جاء الدور الصعب، وهووضع شيفرة «التأثير» فعلاً قيد الممارسة. عليك أن تقرأ الكتاب مرة ثانية لتتعرف عليه حقاً، لكن دعنا نلّخص ما كنا نتحدث عنه.

شيفرة التأثير هي حول (كيف تفكر) بقدر ما هي (ماذا تفعل)، ومع ذلك، فإن التفكير بلا فعل هي لا معنى له ومضيعة للحياة. تحتاج أن تبدأ فعلاً بالاهتمام بنفسك بقدر ما تهتم بالآخرين وأن تعطي نفسك والآخرين جزءاً من حياتك اليومية، وذلك بإيجاد التأثير الإيجابي في حياة الآخرين، والتي ستبدع التأثير بعمقٍ شديد لما ترغبه في حياتك الخاصة.

الكون متوازن تماماً، إنه يكافىء الجهد بالنتائج، ولسوء الحظ، فإن الخمول يولد شيئاً ما، إنه يجعل حياتك مفتوحةً للآخرين من أجل تغييرها والتأثير فيها، حيثما يكون هناك فراغ، سيملؤه شخص ما. تأكّد بأنك ستسيطر على ما يملأ حياتك.

دروس الحياة هنا تركّز على أن تكون صادقاً مع نفسك، وتحب نفسك كفايةً لتستطيع أن تحقق أحلامك، أنت تملك القوة فقط كي تبدع حياة جيدة لنفسك، وبالتالي، أنت الوحيد الذي يستطيع أن يصنع التغييرات

• ثقْ بنفسك، أنت تعرف أكثر كثيراً مما تعتقد أنك تفعل.

ـ د. بنجامين سبوك

الضرورية التي تؤثر في حياتك، لا يهم كم هي كبيرة أحلامك، فهي تستحق الملاحقة. والرحلة تهم أكثر من العبور لإنهاء الخط، المتعة الحقيقية هي على الأغلب في محاولة عدم الربح، وعلى الرغم من أنها جميلة وخيالية عندما تربحها! فإنه لا يمكنك أن تحاول في هذا.

ما يهم حقيقة هو أن تلتزم أمام نفسك بأن تسير في الحياة على النهج الصحيح، توقف عن الملامة، توقف عن النحيب، وابدأ ببناء حياةٍ أفضل. الشكوى من الحياة لا تجعلها أفضل، كان لديّ محاولة مختصرة في الماضي في هذا الشأن وأستطيع أن أؤكد لك بأنها لا تجدي نفعاً.

إذا وجدت أنه من الصعب أن تغيّر طريقة تفكيرك، إذن اعثر لنفسك على نموذجٍ جيد، وابدأ بتقليد طريقته في الحياة والعمل، تذكّر لفّقه إلى أن تحصل عليه! ليس من العار أن نحتاج إلى إطار من المعرفة من أجل النجاح، قد لا يكون لديك أي خبرة حول كيفية جعل أحلامك حقيقة: لذا تعلّم ممن هم أفضل منك، ومع مرور الوقت لن تحتاج أن تفكّر في ذلك ومع مرور الوقت فإن شخصاً ما يمكن أن يقلّد سلوكك. أشياء أشد غرابة حدثت، افتح قلبك واسمح لنفسك بأن تكون مكشوفاً. قل الحقيقة الكاملة بشكل أسرع، سيحبك أصدقاؤك وعائلتك أكثر لقاء ذلك. لا يوجد شخص لائق التهذيب تجاه من يحضّر للذهاب ويعيش من أجل أحلامه. حاول قدر الإمكان أن تضع حداً للخوف من الفشل واتخذ خطوةً إيجابية (في الغرفة) ستشعر بحالة جيدة وستدهشك النتائج، حتى أصغر تغيير يمكن أن يحدث تأثيراً خارقاً للطبيعة.

اطلب المساعدة، واحصل على فريق الدعم الموّجه من أجل أن يساعدك على تحقيق أحلامك، أنا هنا لأدعمك، وكل ما عليك فعله هو السؤال. تذكر...

«عليكَ أن تفعله بنفسك، ولن تستطيع فعله وحدك».

ـ مارتين روت

تذكّر، لا أحد يستحق أن تضحي بنفسك من أجله، ولا حتى أطفالك. هناك دوماً طريقة لتحصل على ما تريده، قد تحتاج وقتاً طويلاً، غير أن التسوية ينبغي ألا تكون على حسابك، لا أحد يريد أن يضيع حياته في حالة الوعي، وخاصة أطفالك.

لا تتوقف عن التعلّم ولا تتوقف عن طرح الأسئلة أبداً، ولكن ما هو أهم ألا تتوقف عن الإيمان بأنك تستحق الحياة التي تحلم بها.

إذا كنت تستطيع أن تحلم بشيء ما، ستحصل عليه.

لكن، ربما أهم نقطة في هذا، عندما تكون في الغرفة، كن في الغرفة.

الكثير من شيفرة التأثير سيسقط بالطبع في مكانه، عندما تطبّق طريقةً مختلفةً لتكون (حاضراً) نعم، هيء خططك، نعم شارك أحلامك، نعم أعطِ كما تأخذ، لكن كن موجوداً في كل ما تفعله.

لاحظ من فضلك أيضاً أنه لا يوجد نظام للشيفرة، لا يجدر بك أن تنفّذ وجهاً واحداً من الشيفرة قبل أن تنتقل إلى آخر، هذه طريقة حياة، وليست مجموعة من القوانين الصارمة.

- **عندما تملك الثقة، يمكنك أن تصنع الكثير من المرح. وعندما يكون لديك مرح، يمكنك أن تؤدي أشياء مدهشة.**

ـ ت جو فامات

دع المــرح يدخل حياتك، أثناء الرحلة، وفي الأوقات الســارة والســيئة، واسأل نفسك مراراً: «إذا لم يكن هناك مرح في حياتي، فكيف سأتصرف؟» إذا حصلت على جواب جيد مثل لماذا تفعل شيئاً ما، أنت لا تتمتع به بشكل خاص، حسناً إذن، إذا لم يكن ذلك، توقف عن فعله.

إن مهمّتــك أن تجعل الحياة محتملةً، لن يكــون كل جانب في حياتك فيه الكثير من صــخب المرح والطاقة العالية، لكن اجعل كفاحك على الأغلب في الأماكن التي تحصل فيها على الشهامة، ربما تحتاج إلى فعل الأشياء التي لا تحبها من أجل أن تحفظ الأمان لعائلتك، لا تتوقف عن ذلك لأنه ليس لديك خيــار، اعــرف من قلبك بأنه حتى الأيام الســيئة تأخذك إلى حيث تريد أن تذهب، إذا لم تجد السبب الذي يجعلك تفعل شيئاً فأنت إذاً لست صادقاً مع نفسك حول ما تريده حقاً، وما الذي ينبغي أن تفعله حقاً لإنجازه.

أفضــل الأشــياء كلهــا في الحياة تســتحق العمل من أجلها، وأي شــيء يستحق مثقال ذرةٍ يستحق الانتظار من أجله.

عَيْش الحياة الذي تســيطر عليه رغبتــك في إيجاد تأثير لك، ولكل من حولك، سوف يجعلك حراً.

«ما زال هناك وقت لتكون الشخص الذي ترغبه».

ـ جورج إليوت

• أحط نفسك بالناس الذين يؤمنون بقدراتك.

ـ دان زادرا

طرق ست للحفاظ على تأثير الشيفرة

- كل يوم ـ راقبْ نفسك في الغرفة.
- كل أسبوع ـ سل نفسك «في أي شيء حققت تأثيراً»؟.
- كل سنة ـ اقض يوماً تبحث فيه عما يقللّ تأثيرك أو يؤثر على حياتك بطاقة سلبية، صممْ أن تقوم بعمل يخفف تأثيرهم في حياتك.
- اسأل ثلاثة من أصدقائك المقربين هل أضفت قيمةً إلى صداقتك في السنة الماضية، ابتكرْ طرقاً تجعلك مختلفاً من الآن فصاعداً.
- انظر إلى الناس من خلال عينين واثقتين.
- احتفلْ بأعمالٍ اتخذتها كي تجعل حياتك تجري في مسارها.

@ @

قصيدة التأثير

هل هناك من هو أسعد منك لأنك اجتزتَ طريقهم،

وهل يتذكّر أيّ شخص بأنك تكلمت معه اليوم.

هل كنتَ أنانياً صَرْفاً وبسيطاً عندما اندفعت في طريقك؟

أو هـل يوجد شـخص ممتن لك كثيراً من أجـل مأثرة قمت بها اليوم؟

هل تستطيع أن تقول الليلة ما فعلت في الماضي الغابر؟..

بأنك ساعدت شخصاً وحيداً من بين الكثيرين الذين عرفتهم

هل هناك قلب وحيد يتمتع بما فعلته أو قلته؟..

وهل يمكن لشخص تتحاشاه الآن لديه الشجاعة لأن يتقدم؟

هل ضيعّت نهاراً أو فقدته، وهل أمضيته بشيء جيد، أو سيء؟

- احطْ نفسك بالناس الذين يؤمنون بقدرتك ـ دان زادرا
- التخيل هو إعادة النظر فيما يجذبك ـ لاري ايزنبيرغ

هل تركتَ أثراً لطيفاً أو ندبةً من سخط؟

عندمـا تغلـق عينيك في سـباتك، هل تظن بـأن ربك يقول، «ستكسب أكثر غداً لقاء الأشياء التي فعلتها اليوم».

ـ ت ماكس هاتشننغ

- الخيال هو عرض للمفاتن اللاحقة في الحياة.

ـ لاري إيزنبرغ

كلمات إضافية حكيمة

- «حتـى تقـوم بحركة جسـدية فعلاً، وتقـوم بعمل، فـإن كل أحلامك وخططك في العالم سوف تحصل عليها، بالقرب من رؤيتك»

ـ بات كروك

- «إن القيام بالخطوة الأولى هو ما يفصل الرابحين عن الخاسرين»

ـ بريان تراسي

- «الرؤية دون عمل هي حلم يقظة، والعمل دون رؤية كابوس»

ـ حكمة يابانية

- عندمـا نقترب من الحصـول علـى الأشـياء مصـنوعةً، نحتاج إلى معماريين أقل، وكثير من الآجر.

ـ كولين برات

- الهدف العظيم للحياة ليس المعرفة، بل العمل».

ـ توماس هلكسي

- «كلمـا كبرتُ، خف انتباهي لما يقوله الرجـال. حينها أراقب فقط ما يفعلون».

ـ أندرو كارنيجي

- كلنا مولدون أصليون، فلماذا الكثير منا على شكل نسخ؟

ـ إدوارد يونغ

• «أظـن أن مشـاعر شـخصٍ مـا تضـيع في كلمات، ينبغـي أن تترجم جميعها إلى أفعال تؤدي إلى نتائج».

ـ فلورنس ناتيغجل

• «ما تقوله بصوت مرتفع لا يمكنني سماعه»

ـ رالف والدو ايمرسون

• «لا نسـتطيع أن نفعل كل شـيء في الحال، لكن نستطيع أن نفعل شيئاً ما في الحال»

ـ كالفين كولدج

• «هنـاك الكثير من المخاطـر والنفقات لبرنامج عمل، غـير أنها أقل كلفةً من المخاطر طويلة الأمد والتي تكلف بلادةً مريحة».

ـ جون. كنيدي

• «نعيش بما نحصل عليه، غير أننا نصنع الحياة بما نعطيه»

ـ وينستون تشرشل

• «إذا كنـت لا تعـرف إلى أين تذهب، فأي طريـق يمكن أن يأخذك إلى هناك»

ـ مَثَل

• «فرض الثقة هو الشكل الأعلى في الحافز الإنساني.

ـ ستيفن كوفي

• «بلا حلم إنه شيء مفرط جداً»

ـ وولت ديزني بينوكوبيو

• الوقت الذي يستثمر في تحسين أنفسنا يتغلب على الوقت الذي نضيّعه في نقد الآخرين.

ـ ليونا غرين

- «مقياس الرجل اللا محدد ليس في اللحظات التي يقف فيها مرتاحاً لكن في الأوقات التي يقف فيها متحدياً»

ـ مارتن لوثر كنغ

- «مباركون هم الذين يستطيعون العطاء بلا تذكر، ويأخذون من غير نسيان»

ـ اليزابيث ببيسكو

- «نعمل لنصبح، وليس لنتطلّب»

ـ إلبيرت ها بارد

- «ربما يمكنك أن تعيش كل يوم في حياتك»

ـ جو ناثان سويفت

- «إذا أبديت اهتماماً بشخصيتي، فإن سمعتي ستهتم بي»

ـ دوايت ل. مودي

- «الرؤية هي فن رؤية أشياء غير منظورة»

ـ جو ناثان سويفت

- «أعط كثيراً، لتحصل على الأكثر.

ـ هيرم دبليو. سميث

- «لم تكن أبداً واعية لقدراتي المحدودة».

هيلين كيلر (موجهة إلى آني سولفان)

- ادفن أنانيتك، لا تكن نجماً، بل صانع نجوم.

ـ بد هادفيلد

- «الحياة لوحة زيتية قماشية كبيرة. ألقِ عليها كل أشكال الطلاء التي تستطيع قدر الإمكان

ـ داغي كاي

- التغيير يأتي دائماً حاملاً الهدايا.

ـ برايس براتشيت

- «لا تتبع إلى حيث يقودك الطريق، عوضاً عن ذلك اذهب إلى حيث لا يوجد ممر واترك أثراً».

ـ موريل سترود

- « لتصل إلى أي هدف مهم، عليك أن تترك منطقة راحتك».

ـ هيرام دبليو سميث

- «نتعلق بوجهة نظرنا، كما لو أن كل شـــيء يعتمد عليها. غير أن آراءنا لا تستمر، مثل الخريف والشتاء. فهما يمضيان تدريجياً».

ـ شانغ تزو



تمارين إضافية

في الغرفة:

سل نفسك...

- لكن الآن أين أنا؟
- هل هذا مكان أختاره، أم أنه اختير لي؟
- كم مرة أستطيع غالباً أن أعطي انتباهاً بنسبة 100%؟
- كم مرة أتمنى لو أني في مكان آخر؟
- هل أنا أصغي أم أنتظر أن أجيب؟
- هل أنا أعيش الحاضر أم ألوم الماضي؟
- هل أنا أعيش كل أيامي عاطفياً، أم أنتظر حتى تسير الأمور على مايرام؟

التقليد:

- من أبطالك؟
- لماذا هم أبطالك؟
- ما الذي فعلوه ليحوزوا إعجابك؟
- ما الفعل الذي قلدته في الأيام الإحدى والعشرين الأخيرة؟
- قلدّه إلى أن تتقنه.
- تصّرف كما لو...

- ما الذي تحتاجه لتضاعف جهدك؟
- هل تحتاج إلى فريق عقل موجه؟
- من تعرف أنه يثير اهتمامك؟
- هل تحتاج إلى دعم؟
- ربما تريد أن تقرأ كتابي حول توجيه العقل...

العاطفة:

- هل أعيش عاطفتي؟
- ما الذي يثيرني؟
- هذا ليس بالثوب المناسب لبقية حياتك، لذا هل تقوم أو تبدأ عملية عيش الحياة التي تستحقها؟

من أجل مساعدتك على إيجاد غرضك اسأل نفسك الأسئلة الآتية:

- ما الذي أومن به؟
- ما المبادئ المرشدة لي لأتعلق بها بشدة؟
- ما الذي يحكم حياتي؟
- ما الذي أعيش من أجله؟
- ما الذي يجعل لحياتي معنى؟
- ما الخصائص المهمة في حياتي لأصبح كاملًا؟

• **ليس هناك شيء أكثر من توقع الكثير.**

ـ سوزان شيفر

الفعل:

- ما الذي فعلته اليوم لتبدع حياةً تريدها؟
- خلال الواحد والعشـــرين يوماً الماضــية، كم عدد المرات التي توقفت فيه عن أداء الأشياء التي يمكن أن تكون غير مريحةٍ لك؟
- إذا كان هناك خمسة طيور على سلك وقرر أحدها أن يطير، فكم عدد الطيور التي ســتبقى على السلك (هذا هو السؤال الصعب والجواب ما يزال خمســة، اتخاذ قرار للطيران من غير العمل على تنفيذه هو تضييع للطاقة).
- ضع حرف «C» في:

- الإبداع (فعل الإبداع)

- والإلهام (فعل الإلهام)

- الحركة (فعل الحركة)

بعدها سيحدث السحر...

«ليس هناك محاولة: افعله أو لا تفعله»

ـ الفيلسوف يودا، جيدي ماستر وكيك آس

راحة هزلية:

- متى ضحكت من قلبك آخر مرة؟
- ما آخر الأفلام الكوميدية أو برامج التلفزيون المرحة التي شاهدتها مؤخراً؟

- كيف ترى الجانب المرح في بعض تجاربك الماضية؟
- هـل المجموعة التـي ترتبط بها مرحة؟ إذا لم تكـن كذلك ابحث عن أصدقاء جدد.
- اذهب إلى نادٍ للكوميديا كل ستة أشهر.
- اجعل هدفك المرح في كل مكان تذهب إليه.

الثقة:

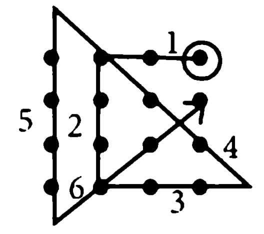
- من يقع في دائرة ثقتك؟
- هل ما تعرفه هو الحقيقة؟
- هل أنت متأكد بأنها الحقيقة؟
- هل تستطيع أن تثق أكثر؟
- هل يحبطك الناس؟
- هل توقعاتك كثيرة؟
- ما المعايير والمعتقدات التي تستعملها لتكسب ثقة الناس؟
- هل هذه المعتقدات تتقدم بك أم تعيقك؟

- **العناية هي الميزة التنافسية غير المحدودة.**

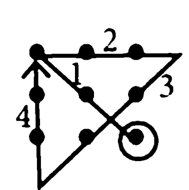
ـ رون كيندريك

حلول لوضع النقاط
على الحروف

الحزورة 16 نقطة



الحزورة 9 نقاط



قراءة إضافية

«أي شخص يستطيع فعلها»، سحر هاشمي

«سومو»، باول ماكجي

«المشي الطويل»س، ليزلي ايفريت

«الحكمة الإفريقية»، ستيف دو بليزيز

«قوة التركيز: كيف تنجح في عملك وأهدافك المالية بالتركيز المطلق» جاك كانفيلد، مارك فيكتور. هانس، وليز هيوايت. شاطىء الأيلة، فلوريدا. اتصالات الصحة 2000.

«عامل علاء الدين: كيف تسأل وتحصل على أي شيء تريده في الحياة» جاك كانفيلد و مارك فيكتور هانس. نيويورك: بيركلي 1995.

«فكّر ونمّ ثروتك»، نابليون هيل. نيويورك: فاوست كريست 1960.

«العادات السبع للناس ذوي التأثير القوي»، ستيفن ر. كوفي. نيويورك فيرسايد 1989.

«سمات البطولة: أسرار البطولة وإنجازاتها في العمل، غولف والحياة» أندرور رود وبريان تراسي. بروڤو، أوتاه، نشر جيد فعلي 2000.

«القوة اللانهائية»، أنطوني روبنز. نيويورك: سايمن وسشوستر 1986.

«سحر التفكير الكبير»، دايفيد شوارتز. نيويورك: فيرسايد 1987.

«خمســون نجاحــاً تقليدياً»، تــوم بوتلر ـ بــودن. بارماوث ماين: نشــر نيكولاس بريلي 2004.

«أسطورة التغيير»: لماذا لا تنجح معظم الأعمال الصغيرة؟ وماذا علينا أن نفعل تجاهها، ميشيل غيربر. نيويورك: عمل هاربر 1995.

«المدير التافه»، كينث بلا تشــارد وسبسر جونســون. نيويورك: بريكلي يوكس 1983.

«أنشــئ ليــدوم»: العــادات الناجحــة للشــركات الوهمية، جيــم كولنز وجيري. آي. بولس نيويورك: أعمال هاربر 1997.

«جيّــد للاختراع»: لماذا تقفز بعض الشــركات والأخــرى لا تفعل. جيم كولينز. نيويورك أعمال هاربر 2001.

«شــوربة دجاج للــروح»: جاك كانفيلد ومارك فيكتور هانز. شــاطىء الآيلة، فلوريدا. اتصالات الصحة في فلوريدا 1993.

«الاتفاقيــات الأربع»: دليل عملي للحرية الشخصــية، دون ميغل رويز. سان رافاييل، كليفورنيا. امبر ـ ألين.1999.

«لا تكدح بالأمتعة الصغيرة»... وكلها أمتعة صغيرة، طرق بسيطة لجعل الأشــياء الصــغيرة تمر مرور الكرام في حياتك. ريتشــارد كار لسون. نيويورك: هابيرون 1997.

«إســتراتيجيات الحياة»: افعل ما يفيد، افعل ما يهم، فيليب سي. ماك كرر نيويورك: هابيرون 1997.

«القوانــين الروحيــة الســبعة للنجــاح»، ديباك شــوبرا. ســان رايفيل، كاليفورنيا: امبر ـ الين 1994.

حول نيجل ريزنر

هو المتحّدث المحرّض الوحيد في أوروبة والذي حاز على جائزة الخطابة هذه السنة من كلٍ من أكاديمية المديرين التنفيذيين واللجنة التنفيذية، ويعد نيجل كاتباً محترماً ووجهاً تلفزيونياً ومتحدثاً طليقاً، يتكلم بمقدرة،كانت حياته الخاصة بعيدةً عن أن تكون مريحة على نحو خطر في بعض الأحيان. تعلّم بأن النتائج الإيجابية يمكن أن نحصل عليها من تجارب سلبية، وأننا نتعلم على الأغلب من مواقف غير مألوفة وحتى غير مريحة.

وباعتباره أحد أصغر أعضاء اللجنة التنفيذية لشركة الخدمات المالية في مدينة لندن، فإنه يعرف الحياة، والأهم من هذا كله أنه يعلم ما الذي يقود إلى عمل ناجح! وعلى النقيض من المتحدثين الآخرين أو المستشارين، لديه القدرة على الترجمة ـ بتأثير مثير ـ معتمداً على التجربة وبفلسفة مثيرة مترابطة ومرغمة، والتي جعلته واحداً من الخطباء القادة في أوروبة ومدرباً محترفاً قوياً لبعض المديرين التنفيذيين في مجال التجارة العالمية، واليوم يدير أكثر من مئة وخمسين حلقة بحث وخطاب في السنة لدى الكثير من الشركات المتنوعة والمنظمات في بريطانيا ومنطقة ما وراء البحار، وعندما لا يسافر يعيش نيجل حياته مع طفليه في هير تفورد. تشاير.

لِمَ لا تدعو نيجل ليأتي لمنظمتك ويساعدك في نقل تجاربك مع شيفرة التأثير؟ وللمزيد من المعلومات اتصل بـ نيجل على:

Nigel@nigelrisner.com

www.nigelrisner.com

ثناء على نيجل

«أكتب لأشكر لك مساعدتك لي «دعنا نذهب». فعلت كما اقترحت وجلست مع والدي وسألتهم كيف يشعرون تجاهي. وهل هم فخورون بي، إلخ. في البداية كانوا مندهشين قليلاً، بعدها انتابني الحزن. لعدم معرفتي كم هما فخوران بي، ليس باعتباري فقط ابنتهما لكن إنسانة، وكما نستطيع أن نتخيل بأن هذا يبدو عاطفياً لكل شخص، غير أنه فتح كارثةً فات ميعادها حول ما يفكر فيه أحدنا حول الآخر. وهكذا، وباسم عائلتي أشكرك بعمق لتغييرك حياتي ـ لم أحظَ يوماً ما بمثل هذه السعادة الحقة».

ـ د. كارين بوف

«في أول مرة شاهدت فيها نيجل يتكلم في بدايات عام 2001، ويمكنني أن أقول بإخلاص إنه غيّر حياتي. ومنذ ذلك الحين استخدمنا نيجل كمتحدث مراتٍ عديدة في أحداث الشركة، وكان يحصل على نجاح مئة بالمئة. رسالة نيجل واضحة، ومخلصة، وراقية. وحين تقع المسؤولية على عاتقك يمكنك أن تقلب عامك إلى عامٍ عظيم أكثر من أي عام آخر بالتحديد، اقرأ شيفرة التأثير، لكن لا تنته عندها، احفظها كمرجع للأعوام القادمة.

ـ مارك ديكسون، مدير مجموعة الإدارة، wyko

«يمكنني أن أقول بلا دجل إن صباح البارحة كان وما زال من أفضل ثلاث ساعات في حياة عملي في السنوات الأخيرة، إن لم تقل إلى الأبد!»

ـ ألي ستروناش، wyko

«لقد غيّرت حياتي! كنت أمر بوقت عصيب في محاولة إيجاد بناء شركتنا وكنت أشعر كما لو أنني وصلت إلى النهاية في سيرتي المهنية بهذه الشركة. لقد جعلت رؤيتي الخارجية أكثر إيجابيةً، وشيء واحد سأتذكره دوماً وأحاول أن أمارسه كل يوم: (إذا كنت في الغرفة، كن في الغرفة).

ـ ديانا كروغر

«لقد أحدثتَ تغييراً ويا للعجب! كم كان يوماً رائعاً! كانت الطاقة في الغرفة تطن، وأنا أعرف أن هذا كان جزءاً من جهودك وحماستك التي وضعتها في جلستك بتجربة لا تنسى».

ـ كريس أكابوسي M B E، شركة أكابوسي

«يعد نيجل من أفضل المتحدثين الذين أعرفهم. وأحب الإصغاء إليه فهو إنسان مسلٍ ومحرض فكر، ويتركك دوماً تفكر في تغيير الحياة، وفي كل مرةٍ أسمعه يتحدث أجد أن لديه مخزوناً رائعاً وجديداً، ولن أتردد في مديح نيجل، فسوف تحبه».

ـ بيني بور، مدير مؤسس «ايكاديمي» المحدودة

«دون أن أتعمق وأثقل عليك فأنت ملهمي ليس مرة واحدة بل مرتين بعد يوم أربعاء، استغرقت وقتاً من تلك الليلة لأستبعد كل ما قلته وأحصل على القرار التالي ـ والذي أومن به على أنه عاطفتي ـ: «أن أعيش حياتي مثل حسابٍ مصرفي» وأن أتخذ مباشرةً إبداعات في حياة الآخرين. (كما فعلت معي) لذا فإن المتعة التي جنيتها ستخلف أي انسحاب أحتاجه.

ـ كريج كاتر

«نيجل إنسان إيجابي ودافئ ومتحمس، يساعدك بذكاء، وإذا لم يتسنَّ لك سماع حديثه، فقد فقدتَ الكثير».

ـ غراهام جونز

«نيجـل إنه متحـدث ملهم جداً . ولن تحتاج إلى تشـجيع لتتواصـل مع أحاديثه المحفّزة ـ افعل هذا فحسب!»

ـ مارتن واط

@ @

أعمال أخرى لـ نيجل ريزنر

- يمكنك أن تحصـل عليّ بكلمة ترحيب: القوانين الجديدة لشـبكة عمل أفضل.
- إنها حديقة حيوان قريبة من هنا ! القوانين الجديدة لاتصالات أفضل
- السيطرة العقلية السحرية: القوانين الجديدة من أجل هدف أفضل

مذكّرات ريزنر:

- عشر خطوات لتصبح قائداً فعّالاً.
- عشر خطوات لتصبح قويّ الشخصية.
- عشر خطوات لإدارة وقت فعّال.
- عشر خطوات لتحصل على ما تستحقه.
- عشر خطوات لتحصل على أهدافك
- عشر سمات للناس ذوي النجاح الخارق

الأدوات السمعية والبصرية للتطور الذاتي:

- لحظات بدء الحقيقة في اثني عَشَر قرصٍ ليزري سمعي.
- السيطرة الذاتية على نجاحك الشخصي، على فيديو وثلاثة أشرطة كاسيت، أو قرصين ليزريين، وكتاب عمل.

لتطلب أحد هذه العناوين، أو لتحصل على معلومات أوفر حول خدمات كاملةٍ ومقبولة حول نيجل ريزنر، عليك أن تزور موقعنا.

وإذا أردت أن تتلقى أعمال نيجل الحرة الأسبوعية على البريد الإلكتروني زوروا موقعنا وسجّلوا اليوم.

www.Nigelrisner.com

